

Sesselmeier, Werner

Book — Digitized Version

Einkommenstransfers als Instrumente der Beschäftigungspolitik:
Negative Einkommensteuer und Lohnsubventionen im Lichte
moderner Arbeitsmarkttheorien und der Neuen Institutionenökonomik

Sozialökonomische Schriften, No. 12

Provided in Cooperation with:

Peter Lang International Academic Publishers

Suggested Citation: Sesselmeier, Werner (1996) : Einkommenstransfers als Instrumente der Beschäftigungspolitik: Negative Einkommensteuer und Lohnsubventionen im Lichte moderner Arbeitsmarkttheorien und der Neuen Institutionenökonomik, Sozialökonomische Schriften, No. 12, ISBN 978-3-631-75032-2, Peter Lang International Academic Publishers, Berlin, <https://doi.org/10.3726/b13589>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/182978>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Werner Sesselmeier

Einkommenstransfers als Instrumente der Beschäftigungspolitik



Werner Sesselmeier

Einkommenstransfers als Instrumente der Beschäftigungspolitik

Im Laufe der letzten Jahre werden vor dem Hintergrund der anhaltenden und weiterhin ansteigenden hohen Arbeitslosigkeit arbeitsmarkt- und beschäftigungspolitische Instrumente diskutiert, die nicht – wie meist üblich – an der Arbeitsmenge, sondern am Preis für Arbeit ansetzen. Zu diesen Instrumenten gehören die negative Einkommensteuer und Lohnsubventionen. Ziel und Inhalt des Bandes ist die Effizienzanalyse der beiden Instrumente im Rahmen der modernen Arbeitsmarkttheorien und der Neuen Institutionenökonomik. Innerhalb dieser theoretischen Konzepte erweisen sich beide Instrumente als effizienzsteigernde, d.h. beschäftigungsfördernde Maßnahmen, wobei der negativen Einkommensteuer eine höhere Effizienz als den Lohnsubventionen zugebilligt werden kann.

Werner Sesselmeier wurde 1960 in Straubing geboren. Von 1982 bis 1988 studierte er Volkswirtschaftslehre an der Universität Regensburg. Seit 1988 ist er wissenschaftlicher Mitarbeiter am Fachgebiet Finanzwissenschaft der Technischen Hochschule Darmstadt, wo er 1992 promovierte und 1996 habilitierte.

Einkommenstransfers als Instrumente der Beschäftigungspolitik

Sozialökonomische Schriften

Herausgegeben von Bert Rürup

Band 12



PETER LANG

Frankfurt am Main · Berlin · Bern · New York · Paris · Wien

Werner Sesselmeier

Einkommenstransfers als Instrumente der Beschäftigungspolitik

Negative Einkommensteuer
und Lohnsubventionen im Lichte
moderner Arbeitsmarkttheorien und
der Neuen Institutionenökonomik



PETER LANG

Europäischer Verlag der Wissenschaften

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Sesselmeier, Werner:

**Einkommenstransfers als Instrumente der
Beschäftigungspolitik : negative Einkommensteuer und
Lohnsubventionen im Lichte moderner Arbeitsmarkttheorien
und der neuen Institutionenökonomik / Werner Sesselmeier. -
Frankfurt am Main ; Berlin ; Bern ; New York ; Paris ; Wien :
Lang, 1997**

(Sozialökonomische Schriften ; Bd. 12)

ISBN 3-631-30933-3

Open Access: The online version of this publication is published on www.peterlang.com and www.econstor.eu under the international Creative Commons License CC-BY 4.0. Learn more on how you can use and share this work: <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0>.



This book is available Open Access thanks to the kind support of ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft.

NE: GT

ISSN 0172-1747

ISBN 3-631-30933-3

ISBN 9978-3-631-75032-2 (eBook)

© Peter Lang GmbH

Europäischer Verlag der Wissenschaften

Frankfurt am Main 1997

Inhaltsverzeichnis

1 EINLEITUNG	1
1.1 Die Fragestellung	1
1.2 Aufbau der Arbeit	5
2 ARBEITSLOSIGKEIT ALS PERSISTENZPHÄNOMEN	7
2.1 Arbeitslosigkeit: Stand und Entwicklung	7
2.2 Exkurs: Zur prognostizierten Arbeitsmarktentwicklung	12
2.3 Hysterese: NAIRU und Makrorahmen	15
2.4 Hysterese: Mikroökonomische Fundierung	25
2.4.1 Die Humankapitalproblematik	27
2.4.2 Lohnträgheiten	28
2.4.3 Mismatch	38
2.4.4 Segmentierte Arbeitsmärkte	42
2.5 Zwischenfazit	44
3 EINKOMMENSTRANSFERS: DEFINITION UND DIFFERENZIERUNG	47
3.1 Negative Einkommensteuer	47
3.1.1 Das mikroökonomische Entscheidungsmodell	50
3.1.2 Anreizwirkungen auf das Arbeitsangebot	53
3.1.2.1 Wirkungen beim Social-dividend-type	53
3.1.2.2 Wirkungen beim Poverty-gap-type	55
3.2 Lohnsubventionen	58
3.2.1 Theoretische Modellierung	62
3.2.1.1 Skalen- bzw. Niveaueffekte	64
3.2.1.2 Substitutionseffekte	67
3.2.1.3 Mitnahmeeffekte	68
3.2.2 Ableitung der Arbeitsnachfragekurve	69
3.2.3 Anreizwirkungen auf das Arbeitsangebot	71
3.2.3.1 Einkommens- und Substitutionseffekte	71
3.2.3.2 Ableitung der Arbeitsangebotskurve	74
3.3 Zwischenfazit	77

4 WIRKUNGEN VON EINKOMMENSTRANSFERS IM RAHMEN VON HYSTERESEMODELLEN	79
4.1 Der Makrorahmen	79
4.1.1 Negative Einkommensteuer	81
4.1.2 Lohnsubventionen	83
4.2 Der Lohnfindungsprozeß	84
4.2.1 Negative Einkommensteuer	84
4.2.2 Lohnsubventionen	92
4.2.2.1 Allgemeine Lohnsubventionen	92
4.2.2.2 Marginale Lohnsubventionen	95
4.3 Humankapitalentwertung	98
4.3.1 Negative Einkommensteuer	101
4.3.2 Lohnsubventionen	103
4.4 Zwischenfazit	105
5 INSTITUTIONENTHEORETISCHE ANALYSE NORMATIVER ANREIZWIRKUNGEN	107
5.1 Normativ-institutionelle Einflüsse auf das Wirtschaftswachstum	110
5.1.1 Das Modell von Persson und Tabellini	110
5.1.2 Wirkungen von Einkommenstransfers	115
5.2 Institutionell determinierte Anreizwirkungen	116
5.2.1 Exkurs zur externen Effizienz der Sozialhilfe	118
5.2.2 Wirkungen von Einkommenstransfers	121
5.3 Normengenerierende Rolle institutioneller Arrangements	124
5.4 Exogene Restriktionen normativ-institutioneller Regulierungen	128
5.5 Zwischenfazit	134
6 SCHLUßFOLGERUNGEN	137
7 LITERATURVERZEICHNIS	141

*A start has been made in examining the design of policy in such richer models of the labour market, and in models of imperfect competition, but this field needs more systematic study.*¹

1 Einleitung

1.1 Die Fragestellung

Der deutsche Arbeitsmarkt ist seit nunmehr 20 Jahren durch eine anhaltende und mit jeder Rezession um rund 800000 Personen ansteigende Arbeitslosigkeit gekennzeichnet. Ihren bisherigen Höhepunkt erreichte die jahresdurchschnittliche Arbeitslosigkeit 1994 mit rund 3,7 Millionen. 1995 waren es mit über 3,6 Millionen kaum weniger und für 1996 muß mit einem weiteren Arbeitsplatzabbau gerechnet werden, so daß für dieses Jahr mit einem Wiederanstieg der registrierten Arbeitslosigkeit auf einen neuen Rekord von mindestens 3,8 Millionen Personen bei einem insgesamt nichtbeschäftigten Anteil am Erwerbspersonenpotential von 6,8 Millionen gerechnet wird (Autorengruppe 1996, 7) und Arbeitslosigkeit schon fast als Normalfall betrachtet werden muß (Buttler/Walwei 1994). Hinzu kommt, daß die Erwerbstätigenzahl nicht nur in Gesamtdeutschland, sondern auch und gerade in den alten Bundesländern seit 1992 sinkt.² Mit dieser Arbeitsmarktentwicklung nimmt die Bundesrepublik Deutschland allerdings keine Ausnahmeposition ein, denn die Massenarbeitslosigkeit ist - trotz verschiedener soziokultureller Verarbeitungsstrategien - zu einem internationalen und in ihren Trends vergleichbaren Problem geworden (vgl. Appelbaum/Schettkat 1993 und 1994; Bean 1994). In praktisch allen OECD-Ländern - mit Ausnahme der USA - ist diese Entwicklung einer persistenten, d.h. anhaltenden und nach jedem Schock treppenförmig ansteigenden Arbeitslosigkeit festzustellen.

Diese Situation führte unter den Topoi *Deregulierung* und *Flexibilisierung* zu einer anhaltenden arbeitsmarkt- und beschäftigungspolitischen Diskussion über die Möglichkeiten eines Abbaus der Arbeitslosigkeit. Dabei stand und steht in aller Regel der Preis für den Faktor Arbeit, also die Lohnkosten, im Mittelpunkt der Debatte.

¹ Atkinson (1995b, 155) über die notwendige Forschungsstrategie zu Einkommenstransfers.

² Dieser Hinweis ist deshalb interessant und notwendig zugleich, da in den Jahren zuvor sowohl die Beschäftigung als auch die Arbeitslosigkeit anstiegen, was mit Hilfe der stillen Reserve als Sammelbecken unterschiedlicher demographischer und sozioökonomischer Faktoren erklärt werden kann, was aber auch dazu führte, daß das Problem der Arbeitslosigkeit durch den gleichzeitigen Anstieg der Erwerbstätigenzahlen relativiert werden konnte.

Diese Konzentration auf den Arbeitsmarkt als Verursachungs- und damit auch Lösungsbereich entsprang dem paradigmatischen Wechsel von der keynesianisch geprägten Nachfragepolitik zur neoklassisch fundierten Angebotspolitik. Die Probleme des Arbeitsmarktes werden derzeit mehrheitlich weniger in kreislauftheoretisch bedingten Auswirkungen der Vorgänge auf den Güter- und Kapitalmärkten auf den Arbeitsmarkt gesehen, sondern in den Funktionsbedingungen des Arbeitsmarktes selbst. Der Arbeitsmarkt ist so organisiert, daß die Marktkräfte nicht zum Wirken kommen, lautet die These (siehe hierzu beispielsweise Donges 1992). Die Schwerpunkte der Therapievorschläge verschoben sich jedoch im Laufe der Zeit. So wurde die Diskussion lange Zeit durch die Fokussierung auf die Lohnverhandlungen und die Rolle der Tarifparteien bestimmt.³ Gegenwärtig wird die Diskussion durch die Betrachtung der sozialstaatlichen Sicherungssysteme, deren Einflüsse auf den Arbeitsmarkt und auch deren Finanzierbarkeit erweitert und auch dominiert. Hierbei geht es vor allem um die Anreizbedingungen innerhalb der sozialstaatlichen Ordnung und dessen Auswirkungen auf Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage. Die Stichworte in dieser Debatte drehen sich um die Finanzierung des Sozialstaates über Beiträge und damit Belastung der Arbeitskosten, um institutionelle Arbeitsmarktbeschränkungen wie etwa Arbeitszeit- oder Kündigungsregelungen, um Anreizwirkungen sozialstaatlicher Regelungen wie etwa das Lohnabstandsgebot (vgl. zu diesem Katalog beispielsweise Eekhoff 1996). Prinzipiell wird dabei das Problem der Arbeitslosigkeit auf der Angebotsseite verortet, auch wenn das in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit nicht uneingeschränkt behauptet werden kann (vgl. hierzu beispielsweise Arulampalam/Stewart 1995 sowie zur Diskussion um die Komponentenanteile der Reallohnücke Sesselmeier/Blauermeier 1990, 140-143)

Eine prominente Rolle spielt hierbei das Konzept der negativen Einkommensteuer, das im (wirtschafts)politischen Raum von Vertretern der unterschiedlichsten politischen Richtungen verfochten, aber auch abgelehnt wird (vgl. beispielsweise Bäcker 1994; Bäcker/Steffen 1995; Klös 1994; Siebert 1995; Mitschke 1994).⁴ Während bisher die Hauptaufgabe dieses Instrumentariums in einer Vereinfachung und Verknüpfung von Steuer- und Transfersystem gesehen und es im Sinne eines Mindesteinkommens diskutiert wurde, rückte in der Folge verschiedener Veröffentlichungen von Scharpf (1993, 1994a, 1994b) die Idee des arbeitsmarktpolitischen Einsatzes im Sinne von Lohnsubventionen kurzzeitig in den Vordergrund.

³ Einen guten Überblick über Gemeinsamkeiten und Unterschiede in Diagnose und Therapie der Arbeitsmarktproblematik geben im Vergleich Brandt 1995, Dichmann 1992, Heise 1996, van Riel 1994, Schwedler 1996 und Sesselmeier 1993.

⁴ Gleichwohl handelt es sich hierbei keineswegs um eine neue Idee. Die Grundlagen für die gegenwärtige Diskussion wurden bereits in den 40er und 50er Jahren geschaffen. Chrysan/Rürup (1971, 359) weisen darauf hin, daß sich erste, zur Idee der negativen Einkommensteuer analoge Überlegungen bereits im 18. und 19. Jahrhundert finden lassen; vgl. zur dogmenhistorischen Genese dieses Konzeptes Sesselmeier/Klopffleisch/Setzer (1996, 11-56).

Auf der (wirtschafts)politischen Ebene sind sowohl bei den Befürwortern als auch bei den Gegnern von Konzepten einer negativen Einkommensteuer eigenartige "Regenbogenkoalitionen" festzustellen, was einer Beschäftigung mit dieser Problematik auch auf dieser Ebene ihren besonderen Reiz gibt.

Entscheidender für eine fundierte und theoretisch konsistente Beurteilung sind jedoch die Defizite auf der wissenschaftlich-theoretischen Ebene, die in drei Punkten zusammengefaßt werden können:

- In der Diskussion wird immer noch auf empirische Untersuchungen aus den Vereinigten Staaten der 70er Jahre zurückgegriffen, ohne zu fragen, inwieweit sich seitdem Verhaltensänderungen und andere Rahmenbedingungen ergeben haben und inwieweit diese Ergebnisse überhaupt auf andere Länder mit unterschiedlicher sozioökonomischer Kultur übertragbar sind.
- Die theoretische Diskussion erfolgt in den Kategorien der Optimalsteuertheorie im Rahmen einer Arrow-Debreu-Welt bzw. - soweit es den Arbeitsmarkt betrifft - im neoklassischen Arbeitsmarktgrundmodell. Auseinandersetzungen über mögliche Anreizwirkungen einer negativen Einkommensteuer gehen somit von einer idealtypischen Modellwelt aus, die in dieser Standardversion ihre Berechtigung zwar für das Erkennen ökonomischer Basiszusammenhänge besitzt, nicht jedoch für eine realitätsnahe Arbeitsmarktanalyse.⁵
- Schließlich wird bei der Debatte um ein derartiges Instrument nahezu immer gegen den grundlegenden Satz von Tinbergen verstoßen, daß zur Lösung jedes wirtschaftspolitischen Problems mindestens ein Instrument eingesetzt werden muß.

Aus diesen grundsätzlichen Erwägungen heraus und aufgrund der Vielfalt möglicher Anknüpfungspunkte in der analytischen Bearbeitung einer negativen Einkommensteuer, wie sie eben anhand der gegenwärtigen Diskussion um den Wohlfahrtsstaat⁶ skizziert wurden, können verschiedene Fragenkomplexe formuliert werden:

⁵ Man muß hier gar nicht so weit gehen wie Hochmuth/Klee/Volkert (1995, 66-70), die in ihrer Analyse der Armutproblematik zwischen neoklassischer und empirischer Arbeitsmarktforschung unterscheiden, zumal letztere auch auf den Erkenntnissen der (neoklassischen) Arbeitsmarkttheorie aufbaut. Vielmehr wäre der Fortschritt innerhalb dieser Diskussion im Sinne des Eingangszitats von Atkinson bereits darin zusehen, daß in der Auseinandersetzung die mittlerweile vorhandene Vielfalt neoklassisch basierter Arbeitsmarkttheorien berücksichtigt wird, deren Stellenwert auch durch die Aufnahme in den gängigen Arbeitsmarktlehrbüchern dokumentiert ist (vgl. beispielsweise Sesselmeier/Blauermeier 1990).

⁶ In dieser Arbeit wird der Begriff des Wohlfahrtsstaates anstelle des Sozialstaates verwendet; zur Begründung hierfür wird auf Kapitel 5 dieser Arbeit verwiesen.

Ausgehend von den derzeitigen Kosten der Arbeitslosigkeit kann gefragt werden, welche Möglichkeiten eine negative Einkommensteuer zum Abbau von Arbeitslosigkeit bieten könnte und zu welchen Kosten.

Ausgehend von der Kritik am bundesdeutschen Sozial(versicherungs)system kann nach Organisationsalternativen basierend auf einer negativen Einkommensteuer und deren Auswirkungen gefragt werden.

Ausgehend von den Ursachen der Arbeitslosigkeit kann nach den Beiträgen einer negativen Einkommensteuer zum Abbau der Arbeitslosigkeit gefragt werden.

Die vorliegende Arbeit ist im Kontext verschiedener Forschungsarbeiten, die sich auf unterschiedlichen Ebenen mit der Umstellung des gegenwärtigen Steuer- und Sozialsystems hin zu einem integrierten Steuer-Transfer-System basierend auf einer negativen Einkommensteuer insbesondere unter dem Gesichtspunkt der Beschäftigungssteigerung befassen, zu sehen. Sesselmeier/Klopffleisch/Setzer (1996) betrachten dabei insbesondere Effektivität und Effizienz einer negativen Einkommensteuer in Bezug auf die Schaffung neuer Arbeitsplätze im Vergleich zur herrschenden aktiven und passiven Arbeitsmarktpolitik. Rürup/Sesselmeier (1996) untersuchen dagegen die Wirkmächtigkeit einer negativen Einkommensteuer vor dem Hintergrund der systemimmanenten Schwächen des Sozial(versicherungs)systems und den sich ändernden exogenen und für die Stabilität eines Systems wichtigen Nebenbedingungen.

In dieser Arbeit steht die Bewertung des Instruments negative Einkommensteuer vor dem Hintergrund theoretischer Erklärungsansätze von Arbeitslosigkeit im Mittelpunkt des Interesses. Dabei wird das Untersuchungsobjekt in zweierlei Hinsicht ergänzt: Zum einen werden nicht nur negative Einkommensteuern, sondern auch Lohnsubventionen in Hinsicht auf ihre beschäftigungspolitischen Wirkungen analysiert. Dies geschieht vor dem weiter vorne erwähnten Hintergrund, daß negative Einkommensteuern in der bisherigen Diskussion mitunter auch im Sinne von Lohnsubventionen behandelt wurden. Zum anderen wird die arbeitsmarkttheoretische Sichtweise um institutionenökonomische Aspekte erweitert. Dies begründet sich einmal mit gleichen Ursachenbündeln, wenn es um die theoretische Fundierung sowohl von Lohnstarrheiten als auch von institutionellen Trägheiten geht. Darüberhinaus müssen im Hinblick auf ein Instrument, das wie die negative Einkommensteuer in der Schnittfläche von Arbeitsmarkt-, Beschäftigungs-, Sozial- und Steuerpolitik wirkt, auch und gerade die in der wohlfahrtsstaatlichen Organisation liegenden Anreizwirkungen auf die Arbeitsmarktakteure diskutiert werden.

Absicht und Ziel dieser Arbeit ist somit die theoretische Analyse und Beurteilung von Einkommenstransfers als Instrumente der Beschäftigungspolitik auf der Grundlage moderner Arbeitsmarkttheorien. Basis dieser arbeitsmarkttheoretischen Erklärungsansätze ist das empirische Phänomen der Hysterese verbunden mit der These, daß der Arbeitsmarkt sehr wohl funktioniert. Arbeitslosigkeit ist somit keine

Folge von Marktversagen, sondern im Gegenteil Resultat funktionierender Arbeitsmarktverhältnisse. Insofern ist gerade für diesen Wirtschaftsbereich - und für diese Arbeit - der folgende Satz von Rothschild (1980, 34) federführend:

„Nicht daß der Markt *versagt*, `seine` Funktionen zu erfüllen, *daß* er sie erfüllt, ist Gegenstand dieser Kritik“.

1.2 Aufbau der Arbeit

Zur Bearbeitung der für diese Analyse zentralen Fragestellung - welche Wirkmächtigkeit besitzen Einkommenstransfers unter arbeitsmarkttheoretischen und institutionenökonomischen Aspekten - wird das folgende Design gewählt:

In einem ersten Schritt wird im zweiten Kapitel ausgehend von der empirischen Arbeitsmarktevidenz ein theoretischer Rahmen, mit dessen Hilfe die bestehende Arbeitslosigkeit mikro- und makroökonomisch erklärt werden wird, entwickelt. Arbeitslosigkeit wird darin, der empirischen Evidenz entsprechend, als Hysteresephänomen betrachtet. Der makroökonomische Bezug, der hier allerdings nur skizziert werden wird, deutet die Überwindung der weitgehend dominierenden alleinigen Betrachtung des Arbeitsmarktes unter Ausblendung der Interdependenzen zwischen den verschiedenen Faktor- und Gütermärkten an. Aufgrund der mikroökonomisch zu fundierenden Marktunvollkommenheiten wird ein Makrorahmen der sogenannten Neuen Keynesianischen Makroökonomie benutzt. Die zur Mikrofundierung zu verwendenden Theorien sind allerdings neoklassisch geprägt.⁷

Daran schließt sich im dritten Kapitel eine Skizzierung der, hier im Mittelpunkt des Interesses stehenden, Einkommenstransfervarianten - negative Einkommensteuer und Lohnsubvention - an. Ergänzt wird diese Vorstellung um eine erste Wirkungsanalyse im Rahmen der üblichen und grundlegenden friktionslosen Modellwelt.

Das vierte Kapitel dient der Zusammenführung der Einkommenstransfers und dem in Kapitel 2 entwickelten Analyserahmen. Untersucht werden deren Möglichkeiten bei hysterese Arbeitslosigkeit und den gegebenen Mikrofundierungen.

Im anschließenden fünften Kapitel erfolgt die Erweiterung des Bezugsrahmens. Hier werden verschiedene Facetten einer normativ-institutionellen Analyse der Theorie des Wohlfahrtsstaates in die Argumentation einbezogen. Unter den Stichworten Wachstum, Anreizwirkung, Normen und Rahmenbedingungen wird der Frage nachgegangen, inwieweit Einkommenstransfers angebliche oder tatsächliche Probleme des Wohlfahrtsstaates entschärfen können.

⁷ Diese Verfeinerungen und Überschneidungen zwischen den großen Theoriestämmen machen allerdings eine Etikettierung einzelner Ansätze immer problematischer.

Das Schlußkapitel dient der Zusammenfassung und Bewertung der einzelnen Ergebnisse.

2 Arbeitslosigkeit als Persistenzphänomen

Wenn der Ausgangspunkt der Analyse in den arbeitsmarktpolitischen Möglichkeiten bzw. in den arbeitsmarkttheoretischen Grundlagen von Einkommenstransfers liegt, dann muß als erstes die bestehende Arbeitslosigkeit, insbesondere deren Verharren auf hohem Niveau, auf ihre Ursachen hin analysiert werden, um beurteilen zu können, ob Einkommenstransfers überhaupt ein relevantes Instrument zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit sein können. Dazu wird in einem ersten Schritt die bisherige Entwicklung und der gegenwärtige Stand sowie die Struktur der Arbeitslosigkeit skizziert. In einem kurzen Exkurs wird außerdem zu den vorliegenden Projektionen und Prognosen zur Arbeitsmarktentwicklung in den kommenden Jahrzehnten Stellung genommen. Von diesem empirischen Befund ausgehend, der sich für alle europäischen OECD-Länder analog verhält, schließt sich die Interpretation der Arbeitslosigkeit als ein Hysteresephänomen an. Zu diesem Zweck erfolgt zunächst die Darstellung der Hysteresis und des spezifischen makroökonomischen Rahmens, welcher sich mittlerweile als eine Art Konsensmodell für verschiedene zu erklärende Arbeitsmarktprobleme herausgeschält hat (vgl. Möller 1992; Franz 1995a). Zentraler Punkt ist dann die Mikrofundierung dieser makroökonomischen Zusammenhänge. Das Kapitel endet mit Schlußfolgerungen hinsichtlich der sich dann anschließenden Analyse von Einkommenstransfers innerhalb dieses Rahmens.

2.1 *Arbeitslosigkeit: Stand und Entwicklung*

Die Entwicklung der Arbeitslosigkeit in Westdeutschland in den letzten 20 Jahren ist mit dem Begriff der Persistenz zu umschreiben. In den drei Rezessionen 1973/74, 1981/82 und 1992/93 stieg die Arbeitslosigkeit sprunghaft jeweils um rund weitere 4% oder etwa 800 000 Personen an (vgl. Steiner 1994, 4; Engelen-Kefer et.al. 1995, 145). In den folgenden Aufschwüngen Mitte der 70er und Mitte der 80er Jahre sank die Arbeitslosigkeit nur unmerklich, und auch für die gegenwärtige konjunkturelle Situation läßt sich dieses Phänomen erkennen. Als Folge davon etablierte sich ein hoher Anteil an Sockelarbeitslosigkeit, der sich vor allem aus der klassischen und der perforierten Langzeitarbeitslosigkeit zusammensetzt. Letztere beschreibt die Situation von Arbeitnehmern, deren Erwerbsbiographie durch einen anhaltenden Wechsel zwischen Beschäftigung und Arbeitslosigkeit gekennzeichnet ist (vgl. hierzu Büchel 1993). Die Unfähigkeit, diesen Trend umzukehren, ließ bzw. läßt den Arbeitsmarkt als inflexibel erscheinen.

Im einzelnen wird dieses Arbeitsmarktbild mit Hilfe verschiedener Arbeitsmarktdaten gestützt:

Als erstes wird die Entwicklung des Arbeitskräfteangebots betrachtet. Die Anzahl der Personen, die Arbeit anbieten, wird durch die Erwerbspersonenzahl angegeben. Zu dieser gehören die bereits erwerbstätigen Personen, aber auch die Arbeitslosen, die Arbeit suchen. Die Beschreibung des Arbeitskräfteangebots durch die Erwerbspersonenzahl ist allerdings nicht unproblematisch, da zur Berechnung der Erwerbspersonenzahl nur die beim Arbeitsamt registrierten Arbeitslosen zu den Erwerbstätigen addiert werden. Nicht beim Arbeitsamt registrierte Arbeitssuchende gehen nicht in die Statistik ein. Zum nicht erfassten Erwerbspersonenpotential sind auch die Personen zu rechnen, die bei ungünstiger gesamtwirtschaftlicher Lage die Arbeitssuche ganz aufgeben, die aber bei einer Verbesserung der Arbeitsmarktlage bzw. unter bestimmten Arbeitsmarktbedingungen wieder eine Arbeit aufnehmen würden. Die Meldung beim Arbeitsamt unterbleibt in der Regel wegen geringer Vermittlungsaussichten und fehlender Ansprüche auf Arbeitslosenunterstützung. Der Umfang dieser sogenannten "stillen Reserve" ist nur schwer zu schätzen und daher für empirische Untersuchungen nur bedingt geeignet. Bei der folgenden Skizzierung des Arbeitskräfteangebots sind diese Erfassungsprobleme zu berücksichtigen.

Schaubild 2-1 zeigt die Entwicklung von Erwerbspersonen und Erwerbstätigen im Zeitraum 1966 bis 1994 für Westdeutschland.

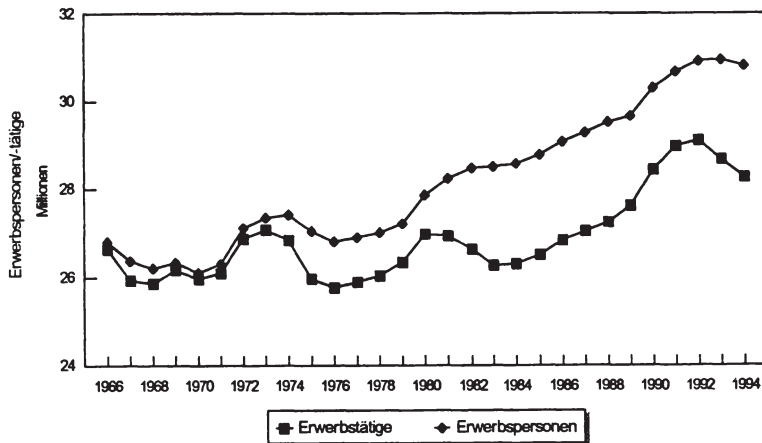


Abb. 2-1: Erwerbspersonen und Erwerbstätige 1966-1994
(Stat. Bundesamt Fachserie 1 Reihe 4.3, verschiedene Jahrgänge)

Mit dem ersten Ölpreisschock folgte der Einbruch bei den Erwerbstätigenzahlen, wohingegen die Anzahl der Erwerbspersonen bis Anfang der 80er Jahre relativ

konstant blieb. Seit 1976 stieg die Zahl der Erwerbspersonen um rund vier Millionen Personen an, während der Anstieg der Erwerbstätigenzahl um rund 1,5 Millionen dahinter blieb. Die starke Zunahme des Arbeitskräfteangebots - nicht der Arbeitslosigkeit - seit 1980 kann sowohl mit demographischen Faktoren als auch mit einem veränderten Erwerbsverhalten erklärt werden.⁸

Die demographische Entwicklung in Deutschland und die Anzahl der Zuwanderungen in das Bundesgebiet haben einen Anstieg der Wohnbevölkerung im erwerbsfähigen Alter verursacht. Zum einen sind im Laufe der 80er Jahre die geburtenstarken Jahrgänge in den Arbeitsmarkt eingetreten, zum anderen sind die ausgehenden 80er und die beginnenden 90er Jahre durch hohe Zuwanderungszahlen von Aus- und Übersiedlern sowie von Ausländern gekennzeichnet. Von 1983 bis 1992 sind 2,3 Millionen Zuwanderungen nach Deutschland zu verzeichnen, von denen 1,1 Millionen arbeitswirksam waren.

Selbst bei einer konstanten erwerbsfähigen Bevölkerung führen Verhaltensänderungen zu Variationen des Arbeitsangebotes. In Westdeutschland hat sich einerseits durch verlängerte Schul- und Ausbildungszeiten sowie frühere Renteneintritte das Arbeitsangebot trendmäßig verringert. Andererseits resultiert ein nicht unbeträchtlicher Gegeneffekt aus der trendmäßig gestiegenen Frauenerwerbsbeteiligung (Franz 1993a, 10ff). Frauen bilden auch den größten Anteil an der stillen Reserve, die bei verbesserter Wirtschaftslage wieder auf den Arbeitsmarkt strömt. Nach Angaben der Bundesanstalt für Arbeit (ANBA 6/89) gab es in Westdeutschland, nach ausgewählten Befragungskriterien hochgerechnet, neben den registrierten arbeitslosen Frauen rund 720000 Frauen, die latent erwerbsbereit waren. Seit Anfang der 80er Jahre ist eine verstärkte Erwerbsbeteiligung der Frauen zu erkennen. Zwischen 1979 und 1989 traten "zusätzlich 924000 Frauen mehr auf den Arbeitsmarkt, während längere Ausbildungszeiten und frühere Verrentung bei den Männern die Erwerbsbeteiligung senkte und zu 290000 Erwerbstätigen weniger führte" (Rudolph 1992, 150).

Die Differenz aus Erwerbspersonen und Erwerbstätigen ergibt die Zahl der Arbeitslosen. Auch hier ist wiederum zwischen der offenen und verdeckten Arbeitslosigkeit zu unterscheiden: "In Westdeutschland beläuft sich für das Jahr 1994 die Anzahl der registrierten Arbeitslosen auf über 2,5 Millionen, in Ostdeutschland auf mehr als 1,1 Millionen; dabei sind verdeckt Arbeitslose noch nicht berücksichtigt, also die Personen, die durch arbeitsmarktpolitische Maßnahmen aufgefangen wer-

⁸ Auf diesen letzten Punkt muß nochmals hingewiesen werden, da verschiedene Autoren wie beispielsweise Wagner (1994a und 1994b) die bestehende Arbeitslosigkeit als eine demographisch verursachte in dem Sinne beschreiben, daß sich seit Anfang der 80er Jahre die Schere zwischen Erwerbspersonen und Erwerbstätigen öffnet. Trotz oder gerade wegen dieser scheinbaren Plausibilität bleibt dieses Argument vordergründig, weil die relevantere Fragestellung lauten muß, warum für dieses zusätzliche Arbeitsangebot keine Arbeitsplätze geschaffen wurden wie etwa in früheren Zuwanderungsphasen; siehe auch Franz 1995a, 15.

den; deren Anzahl schätzen wir für 1994 auf etwa 1,8 Millionen" (Sachverständigenrat 1994, 379). Schließlich wäre noch die stille Reserve hinzuzurechnen, und es könnte weiterhin diskutiert werden, wie groß der Anteil unechter Arbeitslosigkeit ist, der entsprechend subtrahiert werden müßte. Diese Diskussion wird hier nicht weiter geführt. Abbildung 2-2 verdeutlicht die Entwicklung der Arbeitslosenquote seit 1960.

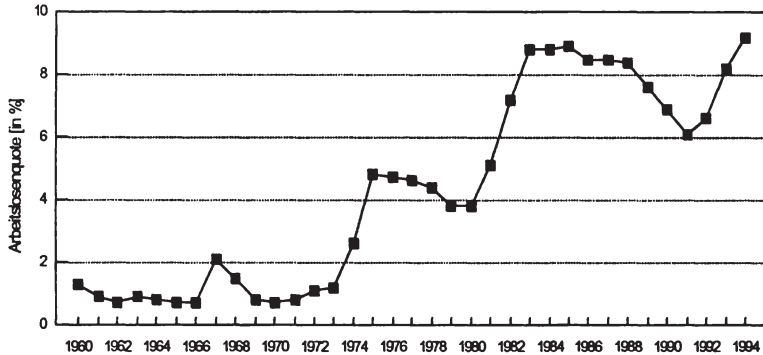


Abb. 2-2: Arbeitslosenquoten 1960-1994 für Westdeutschland
(SVR, Jg. 81/82, 84/85, 92/93, 94/95)

Mit Ausnahme der Jahre 1967/68, in denen die Arbeitslosigkeit bis knapp über 2% anstieg, zeichnete sich der Arbeitsmarkt der sechziger Jahre durch eine hohe Erwerbsstabilität mit Arbeitslosenquoten deutlich unter einem Prozent aus. Mitte der 70er, Anfang der 80er und 90er Jahre erfolgte ein Anstieg der Arbeitslosenquote in drei Schüben. Die Zeitperioden von 1976-1980 und 1983-1988 waren durch ein weitgehendes Beharrungsvermögen der Arbeitslosigkeit gekennzeichnet; wie das Schaubild zeigt, sanken die Arbeitslosenquoten nur allmählich und blieben über den Ausgangswerten vor den jeweiligen Schüben.

Betrachtet man daneben die Bewegungen am Arbeitsmarkt, so ergeben sich weitere interessante Einblicke. Eine Kennziffer, die die Fluktuation in Abhängigkeit von der bestehenden Arbeitslosigkeit berechnet, ist die Fluktuationsrate oder -quotient. Dieser stellt das arithmetische Mittel der über ein Jahr kumulierten Zu- und Abgänge in Relation zum doppelten Jahresdurchschnittsbestand an Arbeitslosen dar. Dabei ist zu beachten, daß nicht alle Personen einer Fluktuation in die Arbeitslosigkeit bzw. aus ihr heraus unterliegen. Personen, die über längere Zeit arbeitslos sind, erhöhen den Bestand an Arbeitslosen, verändern aber nicht das arithmetische Mittel der kumulierten Zu- und Abgänge: Die Fluktuationsrate fällt. Eine niedrige Rate bedeutet also, daß wenig Bewegung auf dem Arbeitsmarkt herrscht, und daß sich die Arbeitslosigkeit daher primär aus Fällen mit jeweils langer Dauer ergeben muß.

Schaubild 2-3 zeigt die Entwicklung der Arbeitslosigkeitsdauer in Westdeutschland für den Zeitraum 1980-1990 (vgl. bzgl. der Zahlen Rudolph 1992, 149; siehe hierzu auch Steiner/Kaltenborn 1995):

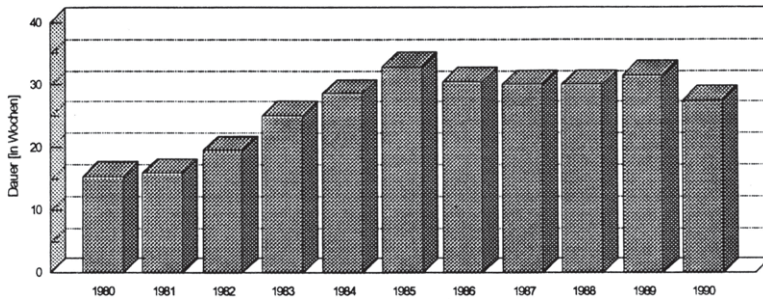


Abb. 2-3: Arbeitslosigkeitsdauer 1980-1990 für Westdeutschland

Der jährliche Durchschnitt der Arbeitslosendauer ist in der ersten Hälfte der 80er Jahre von 15,5 Wochen im Jahr 1980 auf den Höchstwert von knapp 33 Wochen 1985 angestiegen. In den folgenden Jahren blieben Arbeitslose durchschnittlich etwa 30 Wochen arbeitslos. Erst aufgrund der verbesserten gesamtwirtschaftlichen Lage verringerte sich der Durchschnittswert im Jahre 1990 auf 27,5 Wochen. In den ersten 10 Monaten 1994 war die durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit in Westdeutschland mit 26,5 um 5,5 Wochen länger als im Vorjahreszeitraum (Sachverständigenrat 1994, 130). "Eine Modellrechnung des IAB mit Bewegungsdaten für 1988 zeigt, daß knapp die Hälfte der Arbeitslosen 1,8 Monate arbeitslos ist. Dieses schnell fluktuierende Segment macht deshalb nur 12% des Arbeitslosigkeitsvolumens aus. 40% der Arbeitslosen haben eine durchschnittliche Arbeitslosigkeit von 7,3 Monaten; dieses Segment umfaßt knapp 45% des Bestandes. Die restlichen 10% der Arbeitslosen weisen eine durchschnittliche Arbeitslosigkeit von über 28 Monaten auf. Aufgrund dieser langen Dauer machen sie 43% des Arbeitslosigkeitsvolumens aus" (Bogai u.a. 1994, 74).

Aufgrund dieser Verteilung des Arbeitslosigkeitsvolumens deutet der Anstieg der durchschnittlichen Arbeitslosigkeitsdauer auf die Zunahme von Langzeitarbeitslosigkeit hin. Langzeitarbeitslos sind diejenigen, die länger als 12 Monate ohne Beschäftigung sind. Der Anteil der Langzeitarbeitslosen an der Gesamtzahl der Arbeitslosen ist 1994 für Westdeutschland nach einem zwischenzeitlichen Rückgang auf etwa 30% gestiegen (Sachverständigenrat 1994, 386). Die Problematik der Langzeitarbeitslosen wird ebenfalls in der Entwicklung der durchschnittlichen Dauer der Arbeitslosigkeit deutlich: Diese stieg von 6,5 Monaten 1977 auf ein temporäres Hoch von 13,6 Monaten im Jahre 1988 und baute sich dann langsam auf 11,7 Monate für 1993 ab (Walter 1995, 181). Die durchschnittliche Arbeitslosigkeits-

dauer bewegt sich somit seit rund zehn Jahren im Bereich der Langzeitarbeitslosigkeit.

2.2 Exkurs: Zur prognostizierten Arbeitsmarktentwicklung

Da die Einkommenstransfers ein Instrument sind, das gegebenenfalls zu installieren wäre, also in der Zukunft wirkt, muß neben der bisherigen auch die zukünftige Entwicklung des Arbeitsmarktes - ohne Einrichtung einer negativen Einkommensteuer oder Lohnsubvention - berücksichtigt werden. Da die Entwicklung des Erwerbspersonenpotentials insbesondere von der der Bevölkerung abhängig ist, werden beide skizziert (vgl. Deutscher Bundestag 1994; Schulz 1995):

Die Annahmen zur Bevölkerungsentwicklung beziehen sich vor allem auf drei Größen: die Geburtenentwicklung, die Sterblichkeitsrate und die Außenwanderung. Jede dieser drei Größen ist hinsichtlich ihrer zukünftigen Entwicklung mit einer gewissen Unsicherheit behaftet. Dennoch können aus dem bisherigen Verhalten sowie den Verhaltensänderungen bei Strukturbrüchen gewisse Schlußfolgerungen gezogen werden, auf deren Grundlage tragfähige Prognosen möglich sind. Für Projektionen im Bereich zukünftiger Entwicklung wird im allgemeinen auf die sogenannte Szenariotechnik zurückgegriffen. Dabei errechnet man verschiedene plausible demographische Verläufe unter der Maßgabe unterschiedlicher ökonomischer und gesellschaftlicher Rahmenbedingungen. Die unterstellten Rahmenbedingungen gründen auf den bisherigen Erfahrungen, welche zu verschiedenen Annahmebündeln zusammengefaßt werden können. Auf der Grundlage dieser Annahmebündel können dann verschiedene Varianten möglicher Entwicklungen - meist eine optimistische und eine pessimistische - modelliert werden, die so nicht als kommende Realität zu betrachten sind, sondern vielmehr einen Korridor für die tatsächlich eintretenden Ereignisse darstellen.

Insbesondere das veränderte Geburtenverhalten in den letzten 40 Jahren kann im Falle Westdeutschlands als Hauptursache für die Verschiebung der Altersstruktur bezeichnet werden. So sank die zusammengefaßte Geburtenziffer (Geburten je 1000 Frauen zwischen 15 und 45 Jahren) innerhalb der letzten 25 Jahre in Westdeutschland von 2010 auf 1330, in Ostdeutschland von 2193 auf 750 und für Ausländer⁹ von 2176 auf 1610. Vor allem der durch die Wiedervereinigung bedingte dramatische Einbruch der Geburten in Ostdeutschland führte dort zu einer momentanen Nettoreproduktionsrate von 0,37. Längerfristig wird davon ausgegangen, daß sich die Geburtenziffern ost- und westdeutscher Frauen etwas unter dem gegenwärtigen westdeutschen Niveau annähern. Hinsichtlich der ausländischen Gebur-

⁹ Da der Ausländeranteil an der Bevölkerung der ehemaligen DDR nur gering war, sind in der Retrospektive immer nur Ausländer in der alten Bundesrepublik Deutschland gemeint.

tenziffern wird von einem weiteren Rückgang ausgegangen und ab 2000 mit einem Wert von 1530 gerechnet.

Ebenso trägt die steigende Lebenserwartung zur Veränderung der Alterspyramide in eine pilzförmige Struktur bei: So stieg die Lebenserwartung für Männer in Westdeutschland auf der Grundlage der abgekürzten Sterbetafel 1991/93 seit 1970 von 67,25 auf 73,11 Jahre und die der Frauen von 73,56 auf 79,48 Jahre. Es wird von einer weiterhin steigenden Lebenserwartung ausgegangen, wenn auch aufgrund des gegenwärtig erreichten Niveaus an medizinischem Fortschritt nur mit abnehmenden Raten. Auch hier wird eine Angleichung der ostdeutschen an die westdeutsche Lebensdauer bis 2040 erwartet. Unter diesen Annahmen - also ohne Berücksichtigung von Wanderungen - wird ein kontinuierlicher Rückgang der Bevölkerung von 81,3 Mio. im Jahr 1993 auf 60,1 Mio. Einwohner in 2040 geschätzt. Eine derartige Rechnung ist natürlich aufgrund der Ausklammerung von Migrationsprozessen unrealistisch. Sie hilft jedoch, die einzelnen Einflußgrößen auf die quantitative und qualitative Bevölkerungsentwicklung voneinander getrennt zu betrachten.

Neben diesen rein binnendemographischen Komponenten muß deshalb als zweites der Einfluß von Wanderungen berücksichtigt werden. Bei der Außenwanderung sind wiederum drei Gruppen zu unterscheiden. Es sind dies die Migrationsbewegungen von Deutschen, Aussiedlern und Ausländern. Insbesondere das Verhalten der Aussiedler sowie die Formen der Migration dürften am schwierigsten abzuschätzen sein.

Der Saldo aus Zu- und Fortzügen Deutscher darf - mit kleineren positiven bzw. negativen Salden in den einzelnen Jahren - insgesamt als ausgeglichen unterstellt werden, so daß der sich ergebende Wert von den beiden anderen Gruppen bestimmt wird. Dabei wird zum einen von einem Auslaufen des Zuzugs von Aussiedlern im Umfang von insgesamt rund 1,4 Mio. Personen bis zum Jahr 2000 und zum anderen von einem bis 2040 anhaltenden Nettozuzug von Ausländern ausgegangen. Insgesamt wird für das vereinte Deutschland im Zeitraum 1995-2040 ein Wanderungsüberschuß von etwa 8 Mio. Personen erwartet, von denen rund drei Viertel Ausländer sind.

Unter diesen Bedingungen wird sich die Bevölkerungszahl von 81,3 Mio. in 1993 auf 69,4 Mio. Personen in 2040 verringern. Die Nettozuwanderungen reduzieren den Bevölkerungsverlust somit um gut 9 Mio. Personen. Allerdings zeigen diese Szenarien auch, daß dieser Wanderungsüberschuß die demographische Entwicklung nur insoweit beeinflussen kann, als er die Bevölkerungsabnahme in Deutschland lediglich hinauszögert und von einem höheren Niveau beginnen läßt. Am generellen Trend ändert der Wanderungsüberschuß jedoch nichts. Vergleicht man die vorliegenden Bevölkerungsvorausrechnungen, so unterscheiden sie sich zwar

in den konkreten Zahlen, was auch Ergebnis unterschiedlicher Prognosezeiträume ist, wichtig aber bleibt die Übereinstimmung im Entwicklungstrend.

Neben der quantitativen Entwicklung der Bevölkerung in Deutschland ist vor allem deren qualitative Veränderung von Bedeutung. Betrachtet man deshalb den Altenquotienten - hier definiert als das Verhältnis der über 65jährigen zu den 15-65jährigen -, so zeigen sich auch hier die Unterschiede und Konstanten zwischen der Variante mit und ohne Zuwanderung. Ohne Wanderungen würde sich der Altenquotient von 22,2% in 1993 auf 57,1% in 2040 verschieben. Mit der eben beschriebenen Wanderung würde er in 2040 ebenfalls 55% betragen. Dabei stellen diese Werte im Grunde eine positive Variante dar. Andere Prognosen kommen zu Altenquotienten zwischen 64% und 73% im Jahre 2040. Dies liegt insbesondere an alternativen Zähler- und Nennergrößen, da der Altenquotient oft als Verhältnis der über 60jährigen zur Gruppe der 20- bis 60jährigen berechnet wird. Bei allen Unterschieden im konkreten Ergebnis, ist auch hier in allen Vorausschätzungen der gleiche Trend festzustellen: Der Altenquotient verdoppelt sich in etwa bis zum Jahr 2040.

Es bleibt somit festzuhalten, daß der im Reproduktionsverhalten angelegte Bevölkerungsrückgang in der Bundesrepublik Deutschland durch einen positiven Wanderungssaldo nur verlangsamt wird und mit einer Verschiebung der Altersstruktur einhergeht.

Daß die Entwicklung des Erwerbspersonenpotentials eine zur Bevölkerungsentwicklung parallele Entwicklung durchläuft, ist fast eine Trivialität.

Die genaue Bestimmung von Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage unterliegt jedoch wesentlich größeren Restriktionen als die Bestimmung der Wohnbevölkerung. Ist es von der Angebotsseite her noch relativ einfach von der Wohn- auf die Erwerbsbevölkerung zu schließen, so ergeben sich die für ein Arbeitsmarktgleichgewicht notwendigen Abschätzungen auf der Nachfrageseite nicht aus so eindeutigen Zusammenhängen. Vielmehr ist die Arbeitsnachfrage von einer Reihe unterschiedlicher Einflußgrößen wie etwa privater Konsum, Export, Wechselkursentwicklung, weltwirtschaftliche Stabilität, Rationalisierungsmaßnahmen, Produktivitätsentwicklung u.v.m. abhängig. Dies macht eine Abschätzung der Arbeitsnachfrage äußerst schwierig. Ohne an dieser Stelle näher auf die verschiedenen Szenarien eingehen zu können, seien deshalb hier nur deren Ergebnisse referiert (vgl. für einen Überblick über die verschiedenen Szenarien Deutscher Bundestag 1994 und Buslei 1995).

Ausgehend von einem gegenwärtigen Stand an Erwerbstätigen in Höhe von rund 35 Mio. Personen und etwa 3,5 Mio. offiziellen Arbeitslosen lassen sich folgende Entwicklungen skizzieren: Aufgrund der im Vergleich zu den Prognosen aus den Jahren 1991-1993 seither vermehrten Zuwanderungen und hohen Arbeitslosigkeit dürfte ein Arbeitsmarktausgleich in rein quantitativer Betrachtung kaum vor 2020 möglich sein. Bis 2040 werden dann aber sowohl die Zahl der Erwerbstätigen als

auch die der Arbeitslosen drastisch zurückgehen. Je nach Szenarienvariante wird zu diesem Endzeitpunkt der Projektion mit zwischen 200 000 und 900 000 Arbeitslosen gerechnet, so daß in den „günstigen“ Varianten rein quantitativ von Vollbeschäftigung gesprochen werden kann. Ob diese Beschäftigung auch ausreicht, um die Güternachfrage zu befriedigen, hängt dann wiederum zum einen von den Produktivitätssteigerungen ab und zum anderen davon, inwieweit die Arbeitskräfte zur Arbeitsnachfrage passen. Insbesondere dieses strukturelle Problem läßt aus heutiger Sicht darauf schließen, daß der Arbeitsmarkt nach 2020 eher durch eine strukturelle Überbeschäftigung gekennzeichnet sein dürfte, weil die zur Verfügung stehenden Arbeitslosen nicht oder nur unzureichend dem Anforderungsprofil der Unternehmen entsprechen.

Insgesamt ist demnach für die nächsten 40 Jahre ein starker Rückgang der Bevölkerung im allgemeinen und des Erwerbspersonenpotentials im besonderen, verbunden mit einer gleichzeitigen Änderung im Altersaufbau, zu konstatieren.

Zusammenfassend ist also weiterhin von einer anhaltenden und hohen Arbeitslosigkeit bis in das nächste Jahrtausend hinein auszugehen. Ab den Jahren 2015/2020 erscheint ein Abbau der Arbeitslosigkeit hin zu Markträumung als wahrscheinlich. Gleichzeitig gilt ein qualifikatorisches mismatch vor allem aufgrund der strukturellen Verschiebungen innerhalb des Arbeitsangebotes in allen Phasen als realistisch. Dieses qualitative Ungleichgewicht von Arbeitsangebot und -nachfrage ist im Zusammenhang mit Hysterese vor allem dann ein Problem, wenn es sich individuell aufgrund der Arbeitslosigkeit ergibt und weniger, wenn es sich um ein eher makroökonomisches Problem des Strukturwandels handelt.

Die vorliegenden Prognosen und Projektionen lassen somit nicht den Schluß zu, daß die Diskussion von Einkommenstransfers unter arbeitsmarkttheoretischen und politischen Gesichtspunkten aufgrund der zukünftigen Arbeitsmarktsituation irrelevant wäre.

2.3 Hysterese: NAIRU und Makrorahmen

Theoretisch formuliert kann die vorliegende Arbeitslosigkeit als persistente oder hysterese Arbeitslosigkeit bezeichnet werden. Da zum ersten Persistenz nur für eine abgeschwächte Form von Hysterese steht, zum zweiten Situationen mit einer nicht ganz vollständigen Pfadabhängigkeit der Arbeitslosigkeit von manchen Autoren ebenfalls eher als Hysterese denn als Persistenz bezeichnet werden und zum dritten die empirische Forschung sowohl von Persistenz als auch von Hysterese für Deutschland spricht, werden die beiden Begriffe im folgenden synonym verwendet

(vgl. zur formaltheoretischen Unterscheidung bspw. Grassinger 1993, 16-19).¹⁰ Schließlich kann man hier noch argumentieren, daß Hysterese üblicherweise mit der Arbeitslosigkeit gemessen wird; die Beschäftigungsentwicklung kann jedoch nur dann als deren Kehrwert benutzt werden, wenn die Zahl der Erwerbspersonen konstant ist. Wie oben gezeigt wurde, ist dies jedoch nicht der Fall, vielmehr stiegen das Erwerbspersonenpotential und die Zahl der Erwerbstätigen in den letzten Jahren gleichfalls an. Diese Entwicklung in Kombination mit der Arbeitslosigkeit könnte man dann wiederum mit Persistenz umschreiben.

Mit dem Phänomen der Hysterese wird die Entwicklung der Arbeitslosigkeit im Zeitablauf untersucht. Dies bedeutet, daß es keine gleichgewichtige (natürliche) Arbeitslosenquote gibt, die langfristig, also nach vorübergehender Störung, wieder erreicht wird, sondern daß die vorherrschende Arbeitslosenquote ihren eigenen langfristigen Gleichgewichtswert beeinflusst. Weniger technisch läßt sich dieses, ursprünglich aus der Physik stammende, Phänomen auch folgendermaßen beschreiben:

"Unter Hysterese werden allgemein Phänomene subsumiert, die erst hinterher kommen: wo also die Wirkung noch andauert, wenn deren Ursache nicht mehr vorhanden ist. Im Falle der Arbeitslosigkeit bedeutet das, daß ein merklicher Anstieg der Arbeitslosenquote zu endogenen Anpassungsprozessen führt, die selbst beim Wegfall der die Krise auslösenden Faktoren eine Rückkehr zum ursprünglichen Gleichgewicht verunmöglichen: Die Arbeitslosigkeit verharrt auf hohem Niveau" (Winter-Ebmer 1992, 11).

Das Wort Hysterese stammt aus dem Griechischen und bedeutet soviel wie bleibend, zurückbleibend. Von jedem Wert also, den eine hysterese Größe annimmt, bleibt etwas zurück, was im Wert der Folgeperiode und des neuen Gleichgewichtes nachwirkt. Ursprünglich stammt dieser Begriff aus den Naturwissenschaften, wo er beispielsweise innerhalb der Physik dazu dient, Bewegungsabläufe darzustellen, die sich bei der Magnetisierung eines ferromagnetischen Körpers durch die Feldstärke einer Spule, die eben diesen Körper umgibt, ergeben (vgl. hierzu und zur folgenden Darstellung Cross/Allan 1988, 28f; Kösters/Belke 1992, 15; Grassinger 1993, 11f; Pfahler 1994, 5ff).

Abbildung 2-4 verdeutlicht den Vorgang: Die sich bei der Magnetisierung ergebende Hystereseschleife charakterisiert dabei die Veränderungen der elektroma-

¹⁰ Auch ökonometrische Tests mit unterschiedlichen Schätzverfahren bezüglich der empirischen Evidenz von Hysterese oder Persistenz kommen - aufgrund der theoretischen Differenzierung zwischen diesen beiden Begriffen wohl natürlicherweise - zu differierenden Ergebnissen; vgl. Alogoskoufis/Manning 1988a und 1988b; Blanchard/Summers 1986; Coe 1985; Cross 1988; Hansen 1991; Möller/Völker 1991; Neudorfer/Pichelmann/Wagner 1990.

netischen Eigenschaften der verwendeten Metalle bei der Magnetisierung bzw. Demagnetisierung. Der Kurvenverlauf vom Ursprung A zum Punkt B verdeutlicht den zunächst starken und dann abflachenden Magnetisierungsanstieg bei höherer magnetischer Feldstärke. Die Abflachung ergibt sich aus dem Erreichen der magnetischen Sättigung. Ohne Hysterese würden bei Demagnetisierung die Meßwerte wieder auf der gleichen Kurve zum Punkt A zurückgehen. Bei Hysterese jedoch wird bei einer Feldstärke von Null der Punkt C über einen anderen Kurvenverlauf bzw. Zeitpfad erreicht. Die in der Abbildung erkennbare positive magnetische Induktionsdifferenz zwischen den Punkten A und C bezeichnet man als Remanenz. Zudem ist der Kurvenverlauf von A nach B aufgrund der hysterese Effekte nicht reproduzierbar. Durch Umpolung des Stroms und Richtungsänderung der Feldstärke kann der ursprüngliche Zustand der Magnetisierung wieder erreicht werden, allerdings nicht in Punkt A, sondern in Punkt D. Der vollständige Zyklus von Magnetisierung und Demagnetisierung wird durch die Hystereseschleife BCDEFG beschrieben.

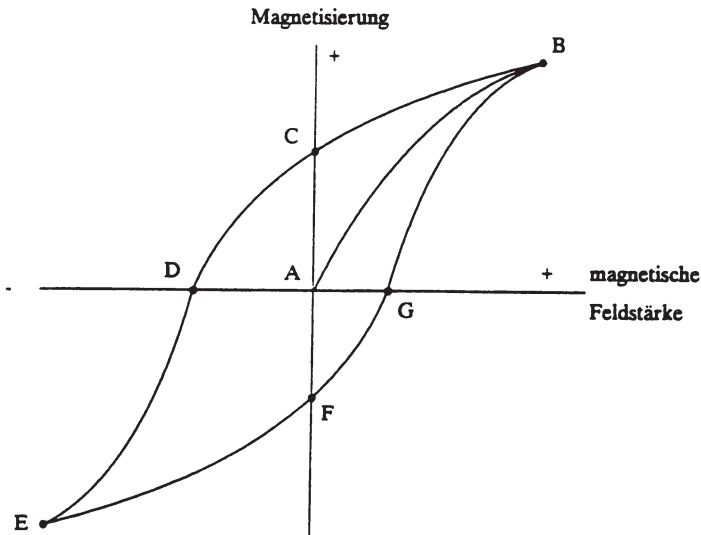


Abb. 2-4: Hystereseschleife

Die obige Abbildung verdeutlicht, daß es sich hier nicht um eine Funktion handelt, bei der einem bestimmten Ordinatenwert ein eindeutiger Abszissenwert zuzuordnen ist. Ganz im Gegenteil wird genau die hysterese Eigenschaft sichtbar: Die Magnetisierung hängt hier nicht nur von der magnetisierenden Feldstärke ab, sondern eben auch von der bereits existierenden Magnetisierung. Aus diesem Grunde ist der zeitliche Ablauf von hoher Relevanz.

Übertragen auf den Arbeitsmarkt bedeutet dies, daß die Abläufe vor und nach einem exogenen Schock infolge der Zeitpfadabhängigkeit nicht auf den gleichen Kurven verlaufen. Schaubild 2-5 (vgl. zur folgenden Darstellung Franz 1992) veranschaulicht das Hystereseffänomen deshalb am Beispiel der Arbeitslosenquoteentwicklung, wobei auf der Ordinate die Arbeitslosenquote AQ erfaßt ist. Auf der Abszisse wird die Zeit abgetragen, und zwar von t_0 bis t_4 weg vom Ursprung und danach in umgekehrter Richtung hin zum Ursprung des Koordinatensystems. Ausgangspunkt ist die Arbeitslosenquote AQ_a . Durch einen Angebots- oder Nachfrageschock steigt die Arbeitslosenquote im Zeitablauf bis zu einem Wert AQ_b in t_4 an und verharrt dort. In t_4 verschwinden nun die Ursachen für den Schock wieder in voller Höhe. Zwar geht nun die Arbeitslosigkeit wieder zurück, jedoch bewegt sich dieser Rückgang nicht auf dem alten Pfad sondern auf einer höheren Kurve. Es wird schließlich der neue Gleichgewichtswert AQ_c erreicht. Mit der Einführung der Pfadabhängigkeit von Arbeitslosigkeit wird die Vorstellung eines einzigen Arbeitsmarktgleichgewichts aufgegeben. Obwohl der die Arbeitslosigkeit verursachende Schock nicht mehr existiert, ist die Arbeitslosigkeit auf einen höheren Gleichgewichtswert eingeschwenkt.

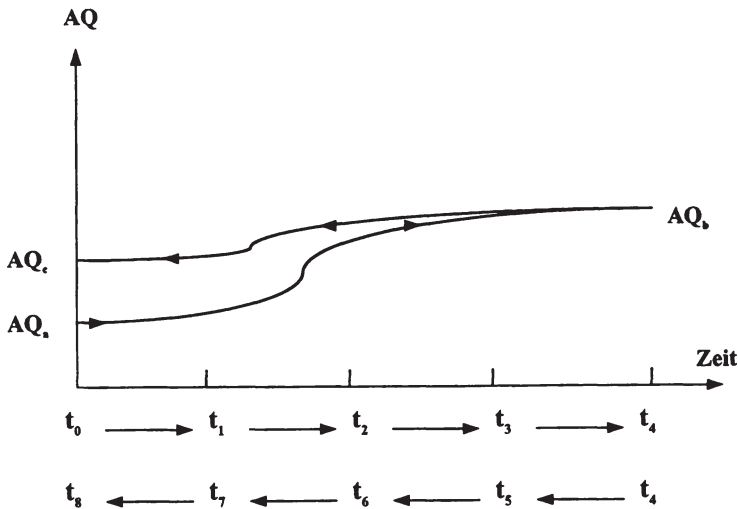


Abb. 2-5: Hystereseverlauf

Die allgemeine Darstellung der Hysterese auf dem Arbeitsmarkt wird klarer, wenn man den konkreten Fall eines Systems zur Bestimmung der gleichgewichtigen Arbeitslosenquote betrachtet und Hysterese in diese Konzeption integriert. Dabei muß jedoch darauf hingewiesen werden, daß "gleichgewichtig" nicht notwendigerweise "markträumend" heißt, also ein walrasianisches Gleichgewicht höchstens einen Spezialfall darstellt. Vielmehr liegt dem Gleichgewichtsbegriff folgende

Überlegung zugrunde (vgl. Layard/Nickell/Jackman 1994, 17ff; Franz 1992, 11; Flemmig 1995, 76f):

Ausgangspunkt des folgenden ist die Annahme, daß eine stabile Preisentwicklung Konsistenz zwischen der Art und Weise, wie Löhne in Relation zu den Preisen gebildet werden, und der Art und Weise, in der die Preise in Relation zu den Löhnen sich entwickeln, erfordert. Nur wenn die Vorstellungen beider Seiten über den Reallohn übereinstimmen, ist mit einer stabilen Preisniveaumentwicklung zu rechnen. Die Variable, die diese Konsistenz zwischen den Arbeitsmarktparteien herstellen soll, ist die Arbeitslosenquote. Daraus folgt, daß die Preisniveaumentwicklung nur dann stabil ist, wenn die Arbeitslosigkeit ihrem Gleichgewichtswert entspricht. Umgekehrt gilt, bei gegebener Preisniveaustabilität wird sich die Arbeitslosigkeit ihrem Gleichgewichtswert annähern. Arbeitslosigkeit ist somit der Mechanismus, der unterschiedliche Verteilungsansprüche an das jeweilige Sozialprodukt miteinander kompatibel machen könnte. Sind die Ansprüche überzogen, so muß die Arbeitslosigkeit steigen, um erstere wieder zu reduzieren.

Bezogen auf die deutschen Verhältnisse kann man diesen Tatbestand folgendermaßen formulieren: Geht man von der Auffassung aus, daß der Lohnbildungsprozeß eben einen Kampf um die Verteilung¹¹ des noch zu erstellenden Sozialproduktes zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern darstellt, so streben die Arbeitnehmer eine Erhöhung des Nominallohnes zumindest in Höhe der erwarteten Inflationsrate, möglichst aber gemäß der Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität an. Die Unternehmen reagieren dann mit Preiserhöhungen auf den Anstieg der Löhne. Um zu verhindern, daß die Verteilungsansprüche über das verteilbare Sozialprodukt hinausgehen und einen Anstieg der Inflationsrate auslösen, ist ein Mechanismus erforderlich, der ein Gleichgewicht zwischen den Verteilungsansprüchen bei konstanter Inflationsrate herstellt. Im Konzept der NAIRU (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment)¹² kann die Beschäftigungssituation diese Funktion erfüllen, da es eine Höhe der Arbeitslosigkeit gibt, die NAIRU, die bei gleichbleibender Inflation keinen Druck auf Preise und Löhne ausübt und gleichzeitig dafür sorgt, daß auch keine Überschußnachfrage nach Arbeitskräften vorliegt, die die Inflation beschleunigt (vgl. Grassinger 1993, 14). Die NAIRU stellt also die Höhe der Arbeitslosigkeit dar, bei der ein Gleichgewicht zwischen den Verteilungsansprüchen erreicht ist:

¹¹Es muß allerdings darauf aufmerksam gemacht werden, daß der Begriff des Verteilungskampfes in dieser Abstraktion eher eine Metapher für verschiedenste mikroökonomische Gründe des Lohnbildungsprozesses darstellt und nicht eng ausgelegt werden darf und somit auch nicht mit den Tarifverhandlungen gleichzusetzen ist.

¹² Mittlerweile findet man neben der NAIRU auch das Konzept der QERU. Diese Abkürzung steht für quasigleichgewichtige Arbeitslosenquote. Beide Konzepte unterscheiden sich dadurch, daß bei der QERU von gleichen Preis- und Lohnsteigerungsraten und damit von einem konstanten Reallohn ausgegangen wird, während bei der NAIRU auch die Konstanz beider Raten angenommen wird; vgl. Franz 1995a, 11; Lindbeck 1992, 216 und 1993, 58-60.

"Liegt die tatsächliche Arbeitslosigkeit unterhalb der gleichgewichtigen Arbeitslosenquote, dann führen die damit einhergehenden ungelösten Verteilungskonflikte in Form zu hoher Ansprüche zu einem Anstieg der Inflationsrate und vice versa. Anders formuliert: Wenn Gewerkschaften über höhere Löhne und/oder Unternehmen über höhere Preise autonom zusätzliche Ansprüche über das Sozialprodukt durchsetzen wollen und die Inflationsrate konstant bleiben soll, dann müssen die Parteien ihre Ansprüche reduzieren. Der Mechanismus, der das bewirkt, ist die Arbeitslosigkeit, die beide Parteien bestraft: Arbeitnehmer leiden unter Beschäftigungslosigkeit und Unternehmen unter Absatzeinbuße" (Franz 1993, 107).

Abbildung 2-6 (vgl. hierzu Carlin/Soskice 1990, 152; Layard/Nickell/Jackman 1994, 18; Elmeskov/MacFarlan 1993; Franz 1995a, 8) verdeutlicht diesen eben beschriebenen Zusammenhang: In dem Punkt, in dem die preisbestimmte und die lohnbestimmte Reallohnfunktion im Gleichgewicht sind, ist auch die Preisentwicklung stabil und die Arbeitslosenquote in ihrem langfristigen Gleichgewicht. Weiterhin ist das aggregierte individuelle Arbeitsangebot abgetragen. Die gerade angesprochenen Reallohnfunktionen werden innerhalb des makroökonomischen Modells erläutert.

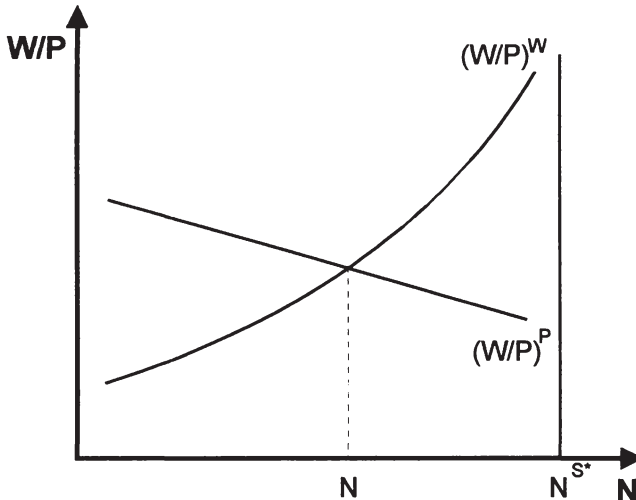


Abb. 2-6: Neukeynesianisches Makromodell

Hysterese kann in diesem Konzept auftreten, wenn die inflationsstabile Arbeitslosenquote nicht nur von den üblicherweise diskutierten exogenen Bestimmungsgrößen, sondern auch von der vergangenen Arbeitslosenquote $A_{q,t-1}$ abhängt. Bei voll-

ständiger Hysterese läßt sich dann keine eindeutige gleichgewichtige Arbeitslosenquote mehr berechnen, was der Definition eines hysterese Systems entspricht: „Das langfristige Gleichgewicht kann nur bestimmt werden, wenn der Ausgangspunkt und die Entwicklung hin zu diesem Gleichgewicht bekannt sind“ (Grassinger 1993, 18). Im Unterschied zur Argumentation mit der natürlichen Arbeitslosenquote existiert bei Hysterese am Arbeitsmarkt somit kein eindeutiger und nicht veränderlicher Gleichgewichtspunkt. Damit wird auch nicht das Niveau der Arbeitslosigkeit zur relevanten Größe, sondern die Veränderung der Arbeitslosigkeit unabhängig von ihrem Niveau. Dies zeigen auch entsprechende Schätzungen, denen zufolge seit Anfang der sechziger Jahre in der Bundesrepublik Deutschland nicht nur die tatsächliche Arbeitslosenquote kontinuierlich angestiegen ist, sondern eben auch die NAIRU (Funke 1991, 528).

Um die Wirkungen von arbeitsmarktpolitischen Instrumenten wie eben den verschiedenen Varianten von Einkommenstransfers theoretisch analysieren zu können, erscheint ein makroökonomischer Rahmen, in dem Hysterese und deren mikroökonomische Erklärungsansätze integriert werden können, sinnvoll und notwendig. Im Gegensatz zur neoklassisch geprägten Mikroökonomie ist die Makroökonomie jedoch aufgrund theoretischer und empirischer Unstimmigkeiten in den letzten gut 25 Jahren wesentlich heterogener geworden (Mankiw 1990, 1647; vgl. hierzu auch die Überblicke von Franz 1992a, Snowdon/Vane/Wynarczyk 1994, Benassi/Chirco/Colombo 1994 und Flemmig 1995).

Die Bestimmung des makroökonomischen Rahmens für diese Arbeit ergibt sich zum einen daraus, daß es bei Existenz von Hysterese nach Angebots- oder Nachfrageschocks von sich aus nicht notwendigerweise zu einem sozialen Optimum kommt (vgl. Summers 1988, 23). Kombiniert man zum anderen die im folgenden Abschnitt zu diskutierenden Lohnrigiditäten mit der Annahme von Marktmacht im Sinne von Preissetzungsspielräumen aufgrund unvollkommener Märkte (vgl. Silvestre 1993, 106), so erschließt sich aus diesen beiden Punkten die Konzentration auf die Neue Keynesianische Makroökonomie (NKM) (vgl. hierzu beispielsweise Gordon 1990; Gahlen/Hesse/Ramser 1993).

Im Unterschied zu den verschiedenen Ansätzen der Neuen Klassischen Makroökonomie (NCM; vgl. beispielsweise Utecht 1994) geht die NKM von - eben auch in der Empirie zu beobachtenden - Lohn- und Preisträgheiten auf den Arbeits- und Gütermärkten aus. Zudem wurde mit den sich im folgenden Abschnitt anschließenden Erklärungsansätzen die Möglichkeit zur Mikrofundierung der NKM geschaffen, so daß man hier - wie bereits kurz erwähnt - mittlerweile von einer Art Konsensmodell zur Analyse von Arbeitsmarktproblemen sprechen kann (vgl. auch Carlin/Soskice 1990; Layard/Nickell/Jackman 1991 und 1994; Funke 1991; Franz 1995a). Darüber hinaus ist die NCM aufgrund ihrer Annahmen nicht in der Lage, langfristige Arbeitslosigkeit zu erklären. Dagegen besteht die neukeynesianische Klammer der verschiedenen Ansätze darin, daß Marktunvollkommenheiten wie asymmetrische Informationen, unvollkommener Wettbewerb oder Preisträgheiten

für das Verständnis von Marktprozessen als zentral und unverzichtbar angesehen werden.

Insgesamt wird man jedoch die Arbeit mit Hysterese-Modellen eher als Grenzgang zwischen neoklassischer und keynesianischer Theorie betrachten können, weil keynesianische Momente auf der Makroebene neoklassisch mikrofundiert werden und die Hysterese-Modelle das Fortbestehen von Arbeitslosigkeit trotz konjunktureller Erholung thematisieren, unabhängig davon, ob der ursprüngliche Schock klassischer oder keynesianischer Natur war (vgl. Layard/Nickell/Jackman 1991, 11; Winter-Ebmer 1992). Vogt (1995, 4) geht sogar so weit, daß er makroökonomische Modelle der hier thematisierten Art eher als klassisch bezeichnen würde, „weil die Arbeitslosigkeit (gerade auch im Sinne von Keynes) klassisch, nämlich mit einem zu hohen Reallohn, begründet wird“. Darüber hinaus könnte man auch argumentieren, daß der Begriff Makroökonomie insofern irreführend ist, als „the development of the New Keynesian Economics has been one of tighter and tighter interweaving and cross fertilization between microeconomic and macroeconomic theory“ (Benassi/Chirco/Colombo 1994, 427). Konsequenterweise sprechen diese Autoren nicht von Neuer Keynesianischer Makroökonomie sondern von Neuer Keynesianischer Ökonomie.

Aufgabe eines derartigen Modells ist also die Integration und Diskussion von Hysterese sowie die Erklärung wesentlicher makroökonomischer stilisierter Fakten (Funke 1991, 531; Pflüger 1994, 33-37). Damit wird deutlich, daß mit dem hier verwendeten Modell, das je nach Autor in unterschiedlichen Versionen vorliegt, nicht nur Hysterese-Probleme, sondern auch Fragen nach dem Entstehen von Arbeitslosigkeit analysiert werden können und werden (vgl. Franz 1995a; Wenzel 1995). Im Unterschied zur NCM wird hier von der Situation unvollständigen Wettbewerbs auf den Güter- und Faktormärkten ausgegangen, auf denen die Unternehmen als Gewinnmaximierer agieren. Insgesamt läßt sich dieses Modell - wie die obige Abbildung 2-6 zeigt - mit drei Kurven bzw. Verhaltensfunktionen darstellen: einer preisbestimmten Reallohnfunktion aufgrund des Gewinnmaximierungsverhaltens bei unvollkommener Konkurrenz, einer lohnbestimmten Reallohnfunktion aufgrund des oben skizzierten Lohnfindungsprozesses und der aggregierten individuellen Arbeitsangebotsfunktion (ausführliche modelltheoretische Herleitungen finden sich u.a. bei Carlin/Soskice 1990; Funke 1991; Layard/Nickell/Jackman 1991; Pflüger 1994; Vogt 1995a).

Die *preisbestimmte Reallohnfunktion* der Unternehmen gibt die mit ihrem Gewinnmaximierungskalkül zu vereinbarenden Preis-Beschäftigungs-Kombinationen wieder. Grundlegend dafür ist die Annahme, daß bei unvollständiger Konkurrenz die Preise nicht stark von Nachfrageschwankungen abhängen und die preisbestimmte Reallohnfunktion deshalb relativ flach verläuft. Die Ursachen bzw. die Mikrofundierung für diese imperfekte, träge Preisanpassung wird im Rahmen dieser Ansätze üblicherweise mit drei Begründungen geliefert: Preisanpassungskosten (menu

costs), Informationsunvollkommenheiten und mark up-pricing aufgrund heterogener Güter (vgl. bspw. Carlin/Soskice 1990, 140-143; Erlei 1991, 102-116; Benassi/Chirco/Colombo 1994; Pflüger 1994; Illing 1995). Insgesamt erscheint es als sowohl empirisch wie auch theoretisch gut abgesichert, daß die preisbestimmte Reallohnfunktion einen waagrecht Verlauf bzw. eine leicht negative Steigung besitzt. Die preisbestimmte Reallohnfunktion spiegelt somit das Preissetzungsverhalten der Unternehmen auf den Produktmärkten abhängig vom Beschäftigungsniveau wider. Der Fall vollständiger Konkurrenz könnte als Unterfall derart integriert werden, daß dann - bei Vernachlässigung von Anpassungsfriktionen - die preisbestimmte Reallohnfunktion der aus dem neoklassischen Grundmodell bekannten Arbeitsnachfragefunktion entspricht und die negative Steigung eben die abnehmende Grenzproduktivität von Arbeit verkörpert (vgl. Franz 1995a, 7).

Eine kurze formale Darstellung verdeutlicht diese Zusammenhänge:

Auf den Gütermärkten wird unvollkommene Konkurrenz aufgrund der eben angeführten Gründe unterstellt. Für das einzelne Unternehmen wird von der Produktionsfunktion

$$(1) \quad y = f(K, L)$$

ausgegangen, wobei y für das vom Unternehmen produzierte Gut steht, K für Kapital und L für die Beschäftigung. Unterstellt man homothetische Nutzen- bzw. Gewinnfunktionen, so kann von einem repräsentativen Unternehmen ausgegangen werden; Indices werden somit nicht benötigt (vgl. Pflüger 1994, 51).

Die Gewinnmaximierung dieser Unternehmung kann unter der Annahme eines konstanten Kapitalstocks üblicherweise formuliert werden als

$$(2) \quad \max P(y)y - WL(y).$$

Löst man dieses Maximierungsproblem nach y auf, so erhält man den Preis als ein Produkt aus den Grenzkosten und dem Mark-up-Faktor in Abhängigkeit von der Preiselastizität der Nachfrage:

$$(3) \quad P = \frac{W}{dy/dL} \cdot \frac{1}{1-1/e}.$$

Der Spezialfall der vollständigen Konkurrenz ergibt sich somit aus einer unendlich großen Substitutionelastizität der Nachfrage, so daß der Mark-up-Faktor hier gleich eins ist. In diesem Fall wird der Gewinn maximiert, wenn der Preis gleich den Grenzkosten ist. Daraus ergibt sich weiterhin, daß der Reallohn dem Grenzprodukt der Arbeit entspricht. Bei vollständiger Konkurrenz stellt die preisbestimmte Reallohnkurve somit die Grenzproduktivitätskurve der Arbeit dar. Bei unvollständiger Konkurrenz hingegen ist der Mark-up-Faktor größer eins und korreliert

negativ mit der Elastizität. Hier nun maximiert die Unternehmung ihren Gewinn bei einer Outputmenge, bei der das Grenzprodukt der Arbeit über dem Reallohn liegt. Die Unternehmung rationiert sich in diesem Fall selbst, weil sie bei einer Outputerhöhung diesen nicht mehr zu dem gewinnmaximalen Preis absetzen kann.

Die *preisbestimmte Reallohnfunktion* ergibt sich somit als

$$(4) \quad \frac{P}{W} = \frac{1}{1-1/e} \cdot \frac{dL}{dy}$$

und hat einen relativ flachen oder sogar waagrechten Verlauf, weil eben die Preise bei unvollkommener Konkurrenz nur schwach von der Nachfrage abhängen. Daraus folgt, daß der preisbestimmte Reallohn nahezu oder vollständig unabhängig von der Beschäftigung ist (vgl. bspw. Funke 1991, 533; siehe hierzu ebenfalls Carlin/Soskice 1990, 436ff). „Wichtig ist jedoch, daß als empirisch gesichert angesehen wird, daß die Preise bei unvollkommener Konkurrenz relativ schwach im Konjunkturzyklus reagieren und damit der seitens der Firmen implizit bei ihrer Preissetzung akzeptierte Reallohn relativ unabhängig von der Höhe der Beschäftigung ist“ (Flemmig 1995, 78).

Die *lohnbestimmte Reallohnfunktion* kann nicht als Angebotsfunktion im eigentlichen Sinne verstanden werden. Sie ergibt sich aus den verschiedenen mikrofundierenden Lohnsetzungserklärungen, die entweder, wie die Effizienzlohntheorien, ihren Ausgangspunkt auf der Arbeitsnachfrageseite oder, wie die Insider-Outsider-Ansätze oder die verschiedenen Gewerkschaftstheorien, auf der Arbeitsangebotsseite haben. Im Unterschied zur aggregierten individuellen Angebotsfunktion verkörpert die lohnbestimmte Reallohnfunktion somit das kollektive Arbeitsangebot (vgl. Franz 1995a, 9). Formal kann diese Funktion dargestellt werden als

$$(5) \quad w = \frac{W}{P} = f(K, L, P/P_e, Z).$$

Der lohnbestimmte Reallohn steht somit in positiver Abhängigkeit von Kapitalstock, Beschäftigungsniveau und der, eine Reihe von sogenannten wage-push-Faktoren bündelnden, Größe Z sowie in negativer Abhängigkeit von dem Verhältnis des aktuellen zum erwarteten Preisniveau.

Wichtig hierbei ist eben, daß der Reallohn auch von der Variable Z abhängt, die eine Art Sammelbecken für eine Vielzahl direkt und indirekt auf den Lohn wirkender Größen darstellt. Die Variablen mit direktem Einfluß auf den Reallohn sind die Stärke der Gewerkschaften, Mismatch zwischen Angebot an und Nachfrage nach Arbeit sowie Niveau und Dauer der Arbeitslosenunterstützung. Zu den indirekt

wirkenden Variablen zählen Änderungen im Steuersystem und bei den Lohnnebenkosten sowie Importpreisschwankungen. Diese Variablen­gruppe ist insbesondere für die Schere zwischen dem Konsum- und dem Produktlohn verantwortlich. Letzterer umfaßt alle das Unternehmen mit der Beschäftigung eines Arbeitnehmers belastenden Kosten - somit auch und gerade die fiskalischen Abgaben - und wird mit dem Outputpreis deflationiert. Der Konsumlohn dagegen entspricht dem Netto­lohn ohne indirekte Steuern, deflationiert mit dem Konsumentenpreisindex (vgl. Franz 1995a, 29). Dieser Keil zwischen dem für das Arbeitsangebot entscheidenden Konsumlohn und dem die Arbeitsnachfrage determinierenden Produktlohn kann in vereinfachter Form folgendermaßen formuliert werden:

$$(6) \quad k = \frac{W_P}{W_C} = \frac{(1+s) W / P}{(1-t) W / P_C} = \frac{(1+s)P}{(1-t)P_C},$$

mit s = Lohnnebenkosten und t = Lohnsteuer.

Die Vereinfachung beruht auf der Annahme, daß die Lohnnebenkosten vollständig vom Unternehmen getragen werden. Man könnte aber auch argumentieren, daß die Finanzierung der leistungsunabhängigen Lohnfixkosten über Zwangsbeiträge bei den Arbeitnehmern wie eine Quasisteuer wirkt und deshalb in der Größe t enthalten ist. Somit wäre eine zwischen Unternehmen und Arbeitnehmern aufgespaltene Bezahlung der Lohnfixkosten integriert. Zusätzlich werden keine indirekten Steuern berücksichtigt.

Innerhalb dieses Rahmens können nun die mikroökonomischen Begründungen für Hysterese diskutiert werden.¹³

2.4 Hysterese: Mikroökonomische Fundierung

In den theoretischen Erklärungsansätzen zur Hysterese stehen nicht die ursächlichen Impulse für einen krisenbedingten Anstieg der Arbeitslosigkeit im Mittelpunkt des Interesses, sondern "die zur Persistenz führenden Propagierungsmechanismen" (Winter-Ebmer 1992, 11). Damit sind die Faktoren gemeint, die eine Rückkehr der Arbeitslosigkeit zum Ausgangspunkt verhindern.

¹³ Es geht im folgenden also nicht um eine mikroökonomische Fundierung des eben skizzierten makroökonomischen Rahmens, sondern um die Mikrofundierung von Hysterese innerhalb dieses Rahmens und somit um eine problembezogene Darstellung; vgl. zur allgemeinen Mikrofundierung beispielsweise Carlin/Soskice (1990) sowie für einen allgemeinen Überblick zur Arbeitslosigkeitsproblematik Nickell (1991).

Die Ursachen für persistente Arbeitslosigkeit können entweder auf einer der beiden Marktseiten oder in deren Zusammenspiel gesehen werden: Im einzelnen sind dies *Mismatchgründe*, der *Lohnfindungsprozeß* und *Sachkapitalmangel*.¹⁴

Aufgrund der im Vergleich eher geringen Relevanz des Sachkapitalmangels als (alleinige) Erklärungsursache für Hysterese, wird dieser Punkt im Rahmen der Arbeit nicht weiter verfolgt, der Vollständigkeit halber aber kurz dargestellt (vgl. hierzu beispielsweise Bean 1989 und 1994; Burda 1988; Klundert/Schaik 1990; Modigliani et al. 1987). Ursache von Hysterese ist hier ein absoluter oder relativer Rückgang des physischen Kapitalstocks aufgrund von nachfrage- oder angebotsseitigen Gründen. Die angebotsseitige Erklärung rückt die Ertragsfähigkeit der bestehenden oder geplanten Kapazitäten in den Mittelpunkt der Analyse, wobei diese interne Rendite wiederum von den Faktorpreisen abhängt. Die nachfrageseitige Erklärung hat ihren Ursprung in den Nachfrageerwartungen der Unternehmen. Auch wenn Bean (1994, 612) anhand einer einfachen Trendextrapolation des Investitionsverhaltens der Jahre 1960-1974 für 1987 eine Kapitalstocklücke von 37% für die westdeutschen Bundesländer konstatiert, wird dieser Erklärungsansatz im allgemeinen eher skeptisch beurteilt, da er hinsichtlich der Substitutionalität von Kapital und Arbeit relativ enge und unrealistische Annahmen unterstellt. So kann allein schon durch eine Reorganisation der Arbeit wie etwa zusätzliche Schichten oder flexiblere Arbeitszeiten die Produktion bei gegebener Kapazität erhöht werden. Wenn überhaupt, dann erscheint diese Erklärungsvariante in Kombination mit Ansätzen von Lohnträglichkeiten plausibel (Rompuy 1987, 133).

¹⁴ Die mikroökonomischen Erklärungsansätze für Hysterese werden bei nahezu jedem Autor unter etwas anderen Begriffen subsumiert: So findet man bei Funke (1991) die Dreiteilung in Insider-Outsider-Modell, Langzeitarbeitslosigkeit und Kapitalknappheit; vgl. hierzu auch Bogai (1995). Bean (1994) unterteilt wiederum in nachfrage- und angebotsseitige Erklärungen. Zu den nachfrageseitigen Ansätzen zählt er Einstellungs- und Entlassungskosten sowie die Kapitalknappheit. Die angebotsseitigen Ursachen trennt er in Insiderkräfte und Humankapitalentwertung. Die Approximation der Insiderkräfte über die Existenz von Gewerkschaften steht jedoch empirisch auf tönernen Füßen (vgl. Althammer 1990, 88ff; Sesselmeier 1993, 22; Flemmig 1995, 64; Franz 1995c, 40f), und der Zusammenhang von Regulierung und Arbeitsmarktpfomananz läßt sich empirisch auch weniger gut zeigen, als theoretisch vermutet (vgl. beispielsweise Blank 1994 und 1995 sowie Centre for Economic Policy Research 1995). Empirisch sind weder signifikante Unterschiede zwischen regulierten und deregulierten Arbeitsmärkten festzustellen, noch ergeben sich substantielle Änderungen durch Deregulierungsmaßnahmen (vgl. für Großbritannien Barrell 1994). Gleichwohl ist die spezifische institutionelle Organisation in Bezug auf ihre Wirkungen auf den Arbeitsmarkt zu berücksichtigen. Wie noch zu zeigen sein wird, ist der Zusammenhang zwischen diesen am Arbeitsmarkt zu verortenden Ursachen - also nicht die Kapitalknappheit - stärker zu berücksichtigen. Dieser Zusammenhang besteht in den Humankapitaldifferenzen.

2.4.1 Die Humankapitalproblematik

Im Hintergrund der beiden anderen Begründungen stehen insbesondere Humankapitalüberlegungen. Am Arbeitsmarkt ergibt sich das Hystereseproblem sowohl aus humankapitalbedingtem Mismatch und Problemen des Lohnfindungsprozesses als auch aus dem Zusammenspiel dieser beiden Einflußfaktoren. Deshalb wird zunächst auf die allgemeine Humankapitalproblematik eingegangen und daran anschließend Mismatch und der Lohnfindungsprozeß betrachtet.

Im Unterschied zu einigen anderen Erklärungsansätzen von Hysterese wird die *Humankapitaltheorie* hier nicht nur als ein Erklärungsbaustein, sondern vielmehr auch als Basishypothese für alle die Rigidität erklärenden Ansätze angesehen. Hysterese wird somit nicht allein mit der Humankapitaltheorie unter Ausschluß der übrigen Ansätze erklärt, sondern vielmehr durch eine Verknüpfung der Humankapitaltheorie mit den Erklärungsansätzen für Lohnträgeiten und Mismatch. Der Begriff des Humankapitals umfaßt dabei alle produktiven Eigenschaften eines Individuums, die es sich durch irgendeine Form von Erziehung oder Ausbildung aneignen kann. Neben Schul- und Berufsausbildung führt auch die Einübung von Eigenschaften wie Lernfähigkeit, Zuverlässigkeit, Teamarbeit oder die Fähigkeit, neue Aufgaben schnell zu übernehmen, zu einer Erhöhung des Humankapitals und damit zu einer Erhöhung der individuellen Produktivität. An dieser Stelle ist die - auch und gerade für die anderen Erklärungsansätze - wichtige Unterscheidung zwischen funktionaler und extrafunktionaler Qualifikation zu treffen. Qualifikation als

"Sammelbegriff für alle produktionsrelevanten menschlichen Grundeigenschaften ... umfaßt alle kognitiven, physischen und sozialen Fähigkeiten, die zur Erfüllung einer konkreten Tätigkeit am Arbeitsplatz wichtig sind. Die kognitive Komponente des Qualifikationsbegriffs umfaßt allgemeines und spezifisches Wissen sowie die im Rahmen des Produktionsvollzuges erlangte Erfahrung. Die physische Komponente beinhaltet Geschicklichkeit, Ausdauer und körperliche Kraft. Die soziale Komponente umfaßt schließlich alle Einstellungsmuster und Verhaltensdispositionen, insbesondere Kommunikations- und Kooperationsfähigkeit, die für gruppenspezifische Prozesse outputrelevant werden" (Fischer/Heier 1983, 181f).

Diese sehr weite Definition verdeutlicht, daß das Humankapitalproblem nicht nur die formale Bildung und Qualifikation erfaßt, sondern darüber hinaus auch die Person des Arbeitnehmers sowie dessen Sozialisation umfaßt. In der Summe hat das Humankapital sowohl für Arbeitnehmer als auch für Unternehmer eine strategische Bedeutung, die der Allokationsfunktion des Lohnsatzes insofern entgegenstehen kann, als sie andere Funktionen des Lohnes betont.¹⁵

¹⁵ Diese Multifunktionalität des Lohnsatzes, die auch im Mittelpunkt der folgenden Mikrofundierungen zur Lohnträgeit stehen, zeigen sich auch in der Empirie. So gibt es eine

Grundlage der theoretischen Erklärungen für Hysterese mit Hilfe von Humankapitalüberlegungen ist die These, daß (Langzeit)arbeitslosigkeit Dequalifizierungsprozesse und damit eine Veralterung und einen Abbau von Humankapital verursachen kann. Wird ein Arbeitnehmer arbeitslos, kommt es im Verlauf seiner Arbeitslosigkeit zu einer Entwertung des Humankapitals sowohl bei ihm selbst als auch durch äußere Einflüsse (vgl. hierzu Grassinger 1993, 50):

Die interne Humankapitalentwertung resultiert daraus, daß der Arbeitslose selbst durch mangelnde Übung wichtige Fertigkeiten verlernt und Fachwissen vergißt. Ebenso wird seine Arbeitseinstellung mit der Dauer der Arbeitslosigkeit schlechter. Kombiniert man diese humankapitaltheoretischen Überlegungen mit suchtheoretischen, so lassen sich weitere Schlußfolgerungen ziehen. Die Suchanstrengungen werden aufgrund von Entmutigungseffekten und sinkenden formalen und informellen Kontakten abnehmen.

Die externe Humankapitalentwertung ergibt sich aus der Tatsache, daß gerade konjunkturelle Erholungsphasen durch strukturellen Wandel geprägt werden. In dessen Zuge ändern sich dann Berufsbilder, Arbeitstechniken und Einsatzfelder der Beschäftigten. Der Arbeitslose hat in dieser Phase keine Chance zur Aktualisierung seines Humankapitals (vgl. hierzu auch Paque 1994; 1995). Schließlich sind sowohl die beschäftigten als auch die arbeitslosen Arbeitnehmer - und damit die gesamte Volkswirtschaft - durch eine infolge einer hohen Arbeitslosigkeit geringe berufliche Mobilität betroffen. Dieses ist jedoch Voraussetzung für die extrafunktionale Qualifikation (vgl. hierzu auch Hargreaves Heap 1980).

Folge dieser humankapitaltheoretischen Überlegungen ist, daß im Zeitablauf nicht der gesamte Arbeitslosenpool als Drohpotential für die beschäftigten Arbeitnehmer anzusehen ist, sondern nur ein Teil davon. Diese, von mehreren Autoren als effektiv bezeichnete Arbeitslosenquote hat dann Einfluß auf den Lohnbildungsprozeß und die Mismatchproblematik. Die Humankapitaltheorie leistet somit eine Art „Mikro-Mikrofundierung“ der mikroökonomischen Erklärungsansätze für das Makrophänomen Hysterese.

2.4.2 Lohnträgeiten

Die *Trägheit der Löhne* - als Begründung für persistente Arbeitslosigkeit - wird in diesem Zusammenhang überwiegend mit Effizienzlohntheorien und Insider-Outsider-Ansätzen - letztere oft in Verbindung mit Gewerkschaftsmodellen - erklärt¹⁶.

wenn auch schwache, so doch positive und eindeutige Korrelation zwischen der Qualität der Produkte und der der Arbeitnehmer (vgl. Abowd et al. 1995).

¹⁶ Eine ausführliche Darstellung dieser Theorien sowie der Kritik daran braucht an dieser Stelle nicht zu erfolgen, da sie mittlerweile in den meisten Arbeitsmarktlehrbüchern nachgelesen werden können; vgl. beispielsweise Sesselmeier/Blauermeier (1990), Benas-

Dabei wird meist auf eine unterschiedliche Marktmacht verschiedener Arbeitnehmergruppen rekurriert, ohne dabei weiter zu fragen, worauf diese Macht gründet. Hier führt die Berücksichtigung der Humankapitaltheorie weiter, mit deren Hilfe man dieses Machtgefälle erklären kann.

Die Erklärung von Lohnträgereiten bzw. der Frage, warum unfreiwillig arbeitslos gewordene Arbeitnehmer nicht einen arbeitsmarkträumenden Lohnsatz durchsetzen können, basiert in den *Effizienzlohntheorien* auf der Annahme einer positiven Korrelation zwischen Arbeitsproduktivität und Reallohn. Konsequenz dieser Annahme ist, daß eine Lohnkürzung, die Produktivität der Arbeitnehmer mindert und so letztendlich zu steigenden Arbeitskosten führt. Die Ursache für das mangelnde Interesse der Unternehmen, ihre Lohnofferten in Richtung Vollbeschäftigungs- bzw. Markträumungsgleichgewicht anzupassen, liegt in der Möglichkeit, den Profit mittels Effizienzlöhnen steigern zu können, begründet. Im Interesse der Unternehmung liegt nicht die gesamtwirtschaftliche Beschäftigungshöhe, sondern der Lohn, der ihr die Arbeitskosten pro Effizienzeinheit minimiert. Liegt nun dieser Lohnsatz über dem Markträumnungsniveau, so hat das Unternehmen bezüglich des Arbeitsangebots keinerlei Beschränkungen seiner optimalen Beschäftigungspolitik zu befürchten. Vielmehr ist das Arbeitsmarktgleichgewicht durch die Existenz unfreiwilliger Arbeitslosigkeit charakterisiert. Denn die Unternehmung ist nicht bereit, den Effizienzlohn auf ein Vollbeschäftigungsniveau zu senken, weil sie damit eine Reduktion der Produktivität ihrer beschäftigten Arbeitnehmer riskiert, die durch die gesunkenen Lohnkosten nicht wettgemacht wird.

Charakteristisch für die Effizienzlohntheorien ist somit ein typisches Principal-Agent-Problem: Die fehlende Möglichkeit, die zu erbringenden Leistungen genau festlegen zu können, führt zu einer Abkehr von der Annahme, daß auf dem Arbeitsmarkt eine genau spezifizierte Arbeitsleistung gegen einen bestimmten Lohn getauscht wird. Inhaltlich genauer spezifizierte Arbeitsverträge wären bei wechselnden Erfordernissen von Markt und Produktion zu unflexibel und würden damit eine effiziente Produktion unmöglich machen.

Gegenüber der herkömmlichen Arbeitsmarktanalyse sind somit zwei wesentliche Modifikationen zu konstatieren: Die Arbeitsangebotsseite ist in der Lage, das Niveau ihrer Leistungen zu variieren, ohne daß dies von den Unternehmen vollkommen beobachtbar ist. Bezüglich der Arbeitsintensität besteht damit ein asymmetrisches Informationsverhältnis. An die Stelle eines ausschließlich dem technisch-ökonomisch bedingten Optimierungsprozeß folgenden Lohnnehmers wird das lohnsetzende Unternehmen gestellt, das mit dem Effizienzlohn die Grenzproduktivität der Arbeitnehmer bestimmen kann.

Die verschiedenen Ansätze zur Erklärung von Effizienzlöhnen lassen sich nach folgenden Vorteilen für die Unternehmung bei höheren Lohnzahlungen unterteilen: Vorteile hinsichtlich einer *besseren Arbeitsmoral* der Arbeitskräfte, einer *höheren Durchschnittsqualität der Arbeitsplatzbewerber*, *geringerer Fluktuationsraten* qualifizierter Arbeitnehmer und *reduziertem shirking* wegen höherer Opportunitätskosten bei Entlassung.

Im Mittelpunkt des ersten Ansatzes steht die Wirkung sozialer Konventionen und Gruppennormen. Die Loyalität der Mitarbeiter wird als wichtiger Bestimmungsfaktor für die Arbeitsproduktivität betrachtet, Effizienzentlohnung als Ausdruck eines normativen Konsenses zwischen den Arbeitsmarktparteien interpretiert. Das Modell von Akerlof (1982, 1984) beruht auf der Idee, daß Arbeitsverhältnisse auf dem Prinzip des "gegenseitigen Beschenkens" (gift exchange) aufbauen. Danach werden den Arbeitnehmern Löhne über dem vergleichbaren Marktlohniveau gezahlt, weshalb sie im Gegenzug zu einer höheren Arbeitsleistung bereit sind, als es der Unternehmer unter sonst üblichen Marktbedingungen erzwingen könnte. Das "Gift-Exchange"-Modell erklärt also das Entstehen unfreiwilliger Arbeitslosigkeit mit der Reaktion der Unternehmen auf das Verhalten der Arbeitnehmer, die, solange sie sich fair behandelt fühlen, mehr als die geforderte Leistung erbringen. Die über dem Markträumungslohnsatz liegenden Löhne induzieren unfreiwillige Arbeitslosigkeit.

Als Ursache für die Zahlung von Effizienzlöhnen bei *adverser Selektion* wird der betriebliche Wunsch nach einer höheren Durchschnittsqualität der Arbeitsplatzbewerber angesehen. Das Problem der asymmetrischen Informationsverteilung zwischen Arbeitgeber und -nehmer spiegelt sich in der unvollkommenen Kenntnis der Unternehmen von den Fähigkeiten und der Produktivität einer neu einzustellenden Arbeitskraft wider. Mit der unterstellten Heterogenität der Arbeitnehmer ergibt sich nun für das Unternehmen ein Informationsproblem, da sie höchstens die Durchschnittsqualität der Arbeiter kennt, nicht jedoch die Produktivität einer bestimmten Arbeitskraft. Die Unternehmung braucht also ein Raster, mit dessen Hilfe sie gute von schlechten Bewerbern unterscheiden kann, denn ihr Ziel ist in erster Linie nicht, ihre Arbeitskräftenachfrage zum Mindestlohn voll zu befriedigen, sondern den Lohn so zu setzen, daß damit die Arbeitskosten je Effizienzeinheit minimiert werden. Daraus erschließt sich der entscheidende Zusammenhang zwischen Lohnsatz und Produktivität derart, daß die Akzeptanzlöhne der Arbeitnehmer eine steigende Funktion ihrer Produktivität darstellen.

Daraus folgt direkt, ein höheres Lohnniveau einer Firma beeinflußt nicht nur die Zahl der Arbeitsplatzbewerber, sondern auch das erwartete Fähigkeitenpotential derer, die dann eingestellt werden, positiv. Höhere Lohnofferten ermöglichen somit der Unternehmung befähigtere Arbeitskräfte aus dem Bewerberpool anzuziehen. Durch diese, für das Unternehmen optimale Strategie entsteht allerdings Arbeitslosigkeit, da die Nachfrage nach Arbeitskräften beim höheren Effizienzlohn geringer ist als beim Markträumungslohn und somit der Arbeitsmarkt nicht geräumt wird.

Im Zusammenhang mit dem Problem der Arbeitskräftefluktuation geht der *Labour-Turnover-Ansatz* davon aus, daß die Unternehmen durch eine geeignete Lohnpolitik das Entscheidungskalkül ihrer Beschäftigten zu ihren Gunsten beeinflussen können. Zur Stabilisierung einer bestimmten Belegschaftsstruktur und damit einer noch tolerierbaren Fluktuationsrate bedient sich das Unternehmen eines über dem Marktgleichgewicht liegenden Lohnsatzes. Im Mittelpunkt der Betrachtung steht das Optimierungskalkül eines Unternehmens, das die Mobilitätsbereitschaft ihrer Arbeitnehmer und die damit verbundenen Kosten ausdrücklich als einschränkende Nebenbedingung in ihrem Gewinnmaximierungsprogramm berücksichtigt. Unter der Annahme, daß mit zunehmender Fluktuationsrate der Anteil relativ unerfahrener Arbeitnehmer an der Gesamtbelegschaft steigt, läßt sich so ein negativer Zusammenhang zwischen der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität und der Fluktuationsrate herstellen: Je notwendiger ein Training-on-the-job für die Erlangung einer bestimmten Produktivität ist und je schwieriger es für den neueingestellten Arbeitnehmer ist, sich mit der neuen Technik und Organisation vertraut zu machen, desto größer sind die Produktivitätsverluste, die die Firma infolge steigender Fluktuationsraten zu tragen hat.

Eine Möglichkeit, sich gegen solche Fluktuationskosten zu schützen, hat die Unternehmung, indem sie ihren Belegschaftsmitgliedern das Verbleiben im Betrieb attraktiv genug macht, d.h. einen Lohnsatz anbietet, der über den sonst erreichbaren Opportunitätsraten eines qualifizierten Arbeitnehmers liegt. Dabei gilt: je größer der relative Lohnsatz, desto geringer ist für den Arbeitnehmer der Anreiz, seinen Job zu kündigen. Bei Annahme einer normalverteilten Lohnangebotsfunktion sinken für einen Arbeitnehmer die Chancen, einen noch höheren Lohn zu bekommen, umso schneller, je höher sein Ausgangsniveau bereits über dem Durchschnittslohn liegt. Im Extremfall stellt der Arbeitnehmer die Suche ganz ein. Arbeitslosigkeit unterstützt somit zusätzlich die Bemühungen der Unternehmen via höherer Löhne die Fluktuationsrate zu senken, denn je höher die Arbeitslosenrate, desto geringer ist die Bereitschaft der Arbeitnehmer zu kündigen und desto mehr werden sie versuchen, Kündigungen zu vermeiden.

Auch im *Shirking-Ansatz* der Effizienzlohnmodelle steht das Problem der asymmetrischen Informationsverteilung zwischen Arbeitnehmer und Unternehmer im Mittelpunkt. Im Gegensatz zu den beiden voranstehenden Ansätzen wird jetzt angenommen, daß die ausgewiesenen Fähigkeiten eines Arbeitnehmers vom Unternehmer vollständig identifiziert werden können, nicht aber seine (physische) Leistungsbereitschaft im laufenden Produktionsprozeß. Der Arbeitnehmer besitzt die Möglichkeit, seine Arbeitsintensität innerhalb einer gewissen Bandbreite selbst zu bestimmen und eröffnet sich dadurch einen gewissen Freiraum: er kann neben dem fest vereinbarten Lohnsatz zusätzliche Nutzengewinne durch diskrete Abweichungen von der vertraglichen Arbeitsleistung realisieren und zwar so lange, wie ihm dieses vertragswidrige Verhalten nicht eindeutig nachgewiesen werden kann. An dieser Stelle tritt nun das Problem unvollständiger Kontrollmechanismen in den Vordergrund: sofern die Ar-

beitsleistung der Arbeitnehmer nicht direkt am Output meßbar ist, muß die Kontrolle über die Arbeitskräfte unvollkommen bleiben, da zum einen nicht alle Arbeitnehmer kontrolliert und zum anderen die einzelnen Arbeitnehmer während ihrer gesamten Arbeitszeit nicht ständig überwacht werden können. Eine vollkommene Kontrolle würde zu prohibitiv hohen Kosten führen, die den Nutzen aus der Überwachung übersteigen, sie wäre somit für die Unternehmen unrentabel.

Diese Nachteile infolge der unvollkommenen Informationsstruktur kompensiert nun das Unternehmen durch die Zahlung eines Effizienzlohnes, mit dem es die Arbeitnehmer zu unternehmenskonformen Verhaltensweisen disziplinieren möchte. Für den Arbeitnehmer stellt dann der Effizienzlohn einen Anreiz zu weniger Bummelerei dar, insbesondere dann, wenn bei Entdeckung nicht unternehmenskonformen Verhaltens dem Arbeitnehmer die Entlassung droht. Der Verlust des Arbeitsplatzes bedeutet für einen Arbeitnehmer, der nach dem Effizienzlohn bezahlt wird, eine größere Strafe als für einen Arbeitnehmer, der nur den Markträumungslohn erhält, da die Differenz zwischen dem Nutzen der Arbeit bei Effizienzlohn und dem Nutzen bei Arbeitslosigkeit größer ist als die Nutzendifferenz zwischen Markträumungslohn und Arbeitslosigkeit. Der Effizienzlohn alleine hätte aber noch nicht die im Unternehmenssinne notwendige Disziplinierungswirkung. Denn geht man davon aus, daß die Leistung eine für alle Unternehmen gleichermaßen brauchbare Strategie ist, so ist eine Entlassung für den Arbeitnehmer kein Problem, solange er jederzeit eine adäquat bezahlte Stelle bekommt. Weil aber der Effizienzlohn den Markträumungslohn übersteigt und alle Unternehmen die gleiche Strategie anwenden, sinkt ganz theoriekonform die gesamtwirtschaftliche Nachfrage nach Arbeitskräften und es entsteht ein Arbeitslosenpool, womit der zweite Effekt des Effizienzlohnes zum Tragen kommt. Neben dem direkten Druck, den ein Unternehmen über den Effizienzlohn und damit über den größeren potentiellen Verlust bei einer möglichen Entlassung auf den Arbeitnehmer ausübt, zeigt noch ein indirekter Effekt seine Wirkung: auch das Risiko, arbeitslos zu werden und zu bleiben, veranlaßt den Arbeitnehmer, sich entsprechend den Unternehmensforderungen zu verhalten.

Innerhalb der verschiedenen Erklärungsalternativen der Effizienzlohntheorien wird in allen Begründungssträngen auf das Humankapital zurückgegriffen: Im Rahmen des Fluktuationsansatzes wird explizit auf die durch unterschiedliche Humankapitalausstattungen gekennzeichneten Arbeitnehmer verwiesen, was in der Folge zu unterschiedlichen turnover-Kosten bei den Unternehmen führt, die durch entsprechende Lohnzahlungen, also Effizienzlöhne, vermieden werden sollen. Implizit trifft dies auch beim Shirkingansatz zu, da hier davon auszugehen ist, daß die weniger qualifizierten Arbeitnehmer aufgrund der Produktionstechnologie auch einer höheren Kontrolldichte unterliegen bzw. sich nicht auf Arbeitsplätzen befinden, die ein hohes Kostenrisiko für die Unternehmen beinhalten. Der Adverse Selektions-Ansatz thematisiert die Screeningprobleme von Unternehmen bei asymmetrischer Informationsverteilung zwischen Unternehmen und Arbeitnehmer mittels der Produktivität des letzteren. Schließlich spielen in den sozialpsychologischen Varianten

der Effizienzlohntheorien gerade die extrafunktionalen Qualifikationsbestandteile eine wichtige Rolle. Das Arbeitslosigkeitsniveau hat im Effizienzlohnzusammenhang dann keinen bzw. einen geringeren Einfluß auf den Lohnbildungsprozeß, wenn die Arbeitslosen aufgrund längerer Beschäftigungslosigkeit keine Konkurrenz zu den Beschäftigten oder erst kurzfristig Arbeitslosen mehr darstellen. die Hystereseproblematik aufgrund von Effizienzlohnüberlegungen ist dann folgendermaßen darstellbar (vgl. hierzu ausführlich Sesselmeier/Ehrlich 1994)¹⁷:

In einer Mehr-Perioden-Betrachtung besitzen die beschäftigten Arbeitnehmer in Periode t_0 ein vollständiges unternehmensspezifisches Humankapital. Im Gegenzug dafür erhalten sie von den Unternehmen einen Effizienzlohn w_E , der über dem Marktlohn liegt. Mit Hilfe des Effizienzlohnes sollen die Fluktuation und damit die Fluktuationskosten des Unternehmens minimiert werden.

Wird ein Arbeitnehmer am Ende von Periode t_0 arbeitslos, so verliert er sein unternehmensspezifisches Humankapital.¹⁸ Mit jeder Periode der Arbeitslosigkeit sinkt die Wahrscheinlichkeit, wieder im Unternehmen beschäftigt zu werden, da der Arbeitnehmer seine unternehmensspezifische Wettbewerbsfähigkeit verliert, und die Unternehmung aus diesen Gründen keine (Langzeit)arbeitslosen beschäftigen will. Am Ende von Periode t_1 besitzt der Arbeitslose nur noch sein allgemeines Humankapital, dessen Grenzproduktivität dem Marktlohn entspricht. Nach einem konjunkturellen Schock, der mit Entlassungen verbunden war, ist der für die Unternehmen in Bezug auf die unternehmensspezifische Humankapitalausstattung relevante Erwerbepersonenpool - bestehend aus Erwerbstätigen und Arbeitslosen - kleiner geworden. Nach Abklingen dieses Schocks werden die Unternehmen trotz einer höheren Arbeitslosigkeit als in der Ausgangssituation ihre Effizienzlöhne erhöhen, um ihre Arbeitnehmer hinsichtlich ihres Arbeits- oder Fluktuationsverhaltens zu beeinflussen. Durch den mit der Arbeitslosigkeit verbundenen Humankapitalverlust ist trotz der höheren Arbeitslosenzahlen die für die Unternehmen und deren Lohnsetzungsstrategie effektive Arbeitslosigkeit nicht mitangestiegen oder sogar kleiner geworden, so daß die zur Effizienzlohnung komplementäre Arbeitslosigkeitsdrohung nicht wirksam wird. Über diesen Mechanismus ergibt sich dann persistente Arbeitslosigkeit aufgrund von Effizienzlohnüberlegungen der Unternehmensseite.

Das gleiche gilt für die *Insider-Outsider-Ansätze*, wo die Unterschiede zwischen diesen beiden Arbeitnehmergruppen gerade durch die verschiedensten Humankapi-

¹⁷ Dort wird in einem Modell mit segmentierten Arbeitsmärkten argumentiert. Diese Erweiterung erfolgt hier erst am Ende dieses Kapitels. Es ändert sich jedoch nichts an der Argumentationsstruktur.

¹⁸ Diese zunächst restriktiv erscheinende Annahme ist hinsichtlich des Arguments irrelevant, da es auf den Mechanismus ankommt, nicht auf die Periodenanzahl. Dementsprechend könnte der Arbeitnehmer auch erst nach drei oder einer anderen Anzahl von Perioden sein unternehmensspezifisches Humankapital verlieren. Die Argumentation bliebe die gleiche.

taldifferenzen erklärt werden. Während in den Effizienzlohnmodellen das Phänomen unfreiwilliger Arbeitslosigkeit aus einem Konflikt zwischen Unternehmen und Arbeitnehmer erklärt wird, wird in den Insider-Outsider-Ansätzen ein Konflikt zwischen arbeitslosen und beschäftigten Arbeitnehmern als Ursache angesehen. Im Unterschied zu den vorhergehenden Theorien liegt die Macht am Arbeitsmarkt hier bei einem Teil der Arbeitnehmerschaft.

Dabei werden drei Gruppen von Arbeitnehmern unterschieden:

- Personen, die sich in einem Beschäftigungsverhältnis befinden (Insider),
- Personen, die gerade eingearbeitet werden (Entrants) und
- Personen, die nicht beschäftigt sind (Outsider).

Entsprechend dieser Hierarchie sind auch die Machtverhältnisse zwischen diesen drei Arbeitnehmergruppen geordnet. Diese Machtverhältnisse konkretisieren sich in den jeweiligen Verhandlungspositionen der drei unterschiedlichen Arbeitnehmergruppen gegenüber dem Unternehmen: So haben die Insider die stärkste Position, während die Outsider die schwächste Stellung einnehmen. Eine derartige Unterteilung beruht auf den unterschiedlichen Kosten, die die einzelnen Arbeitnehmergruppen in der Unternehmung verursachen können bzw. bereits verursacht haben. So sind die Insider dadurch gekennzeichnet, daß sie bereits vollkommen firmenspezifisch ausgebildet sind, also alle Einstellungs- und Ausbildungskosten getätigt wurden und im Falle einer Entlassung auch alle anstehenden Entlassungskosten fällig wären. Die Entrants dagegen befinden sich noch in der Einarbeitungsphase, so daß für sie bei Entlassung nur ein Teil der aufgeführten Kosten zum Tragen käme. Demgegenüber verursachen die Outsider der Unternehmung keine Kosten und können deshalb auch keinen Druck via Kostenverursachung auf dieses ausüben.

Ausgangspunkt der Betrachtung ist die Tatsache, daß der Austausch einer betriebspezifisch voll ausgebildeten Belegschaft (Insider) gegen arbeitslose Arbeitnehmer (Outsider) für eine Unternehmung kostenaufwendig ist, weshalb diese daran interessiert ist, ihre Arbeitskräfte zu halten. Die "Ersparnis", die sich durch Nichtaustausch der Beschäftigten ergibt, kann von den Insidern in Lohnverhandlungen abgeschöpft werden. Dadurch wird das Lohnniveau so stark über den markträumenden Gleichgewichtslohn angehoben, daß unfreiwillige Arbeitslosigkeit entsteht, weil die Outsider durch Unterbieten der herrschenden Löhne ihre Ausgangssituation nicht verbessern können, denn die Insider können durch kooperatives strategisches Handeln sowohl gegenüber den Unternehmen als auch gegenüber den Outsidern die Anstellung von Arbeitslosen für die Unternehmen so kostspielig machen, daß die Existenz von Arbeitslosigkeit kein wirkungsvolles Druckmittel auf die Beschäftigten darstellt.

Insgesamt sind drei für das Unternehmen relevante Kostenblöcke aufgrund unterschiedlicher Arbeitnehmergruppen aufzuzeigen:

- Kosten infolge der Personalfuktuation

Zu diesen Kosten gehören die Einstellungs- und Entlassungskosten als direkt meßbare Größen. Daneben sind noch indirekte Opportunitätskosten, sowohl durch die Zeit-

spannen, bis wieder eine vollwertige, betriebsspezifisch ausgebildete Kraft vorhanden ist, als auch infolge extensiver Verhandlungs- und Prozeßphasen sowie durch das Humankapital, das in derartigen Aktivitäten gebunden ist und somit nicht zu produktiven Zwecken zu Verfügung steht, zu berücksichtigen.

- **Kosten durch Kooperation und Belästigung**

Unter "Kooperation" wird verstanden, daß die Arbeitnehmer im Produktionsprozeß einander helfen und dabei die jeweilige Produktivität steigern, während mit "Belästigung" an Aktivitäten gedacht wird, mit denen Arbeitnehmer sich die Arbeit gegenseitig erschweren und dadurch ihr Arbeitsleid erschweren. Die Arbeitnehmer differieren hinsichtlich ihrer Kooperations- und Belästigungsaktivitäten gemäß der Annahme, daß jene mit längerer Betriebszugehörigkeit ihre Aktivitäten effektiver als die vergleichsweise kürzer Beschäftigten einsetzen können. Die Fähigkeit, Kollegen im Produktionsprozeß zu unterstützen, ist nämlich von detailliertem Wissen über den Prozeßablauf abhängig, wie auch das Belästigungspotential Verständnis für den Arbeitsablauf, die administrativen Vorgänge und die Überwachungsmaßnahmen erfordert.

- **Kosten durch Demotivation der Arbeitnehmer**

Im Unterschied zur ersten Kostenart werden hier Kosten thematisiert, die durch die Auswirkungen von Fluktuationen auf die Leistung derer, die im Unternehmen bleiben, entstehen. Die Reaktionen der Insider werden dabei mit Hilfe zweier gegensätzlicher Effekte beschrieben:

Der Substitutionseffekt besagt, daß die Leistung der Arbeitnehmer mit steigender Fluktuationsrate sinkt, weil für den einzelnen Arbeitnehmer bei gegebener Unternehmenspolitik die Wahrscheinlichkeit, entlassen zu werden, steigt, und damit die sinkende Wahrscheinlichkeit korrespondiert, daß er für seine erbrachte Leistung entsprechend entlohnt wird.

Demgegenüber ist das Ergebnis des Einkommenseffektes, daß mit steigender Fluktuationsrate auch die Leistung des einzelnen Arbeitnehmers steigt. Begründet wird dies mit dessen Mehrarbeit, um die Möglichkeit einer Entlassung zu vermeiden und so sein erwartetes Einkommen zu erreichen.

Weiter wird unterstellt, daß der Substitutionseffekt den Einkommenseffekt überwiegt, so daß eine hohe Fluktuationsrate einen adversen Effekt auf die Arbeitsmoral und damit auf die Leistung der im Unternehmen verbliebenen Insider hat.

Insgesamt sind die humankapitaltheoretischen Analogien und Mechanismen dieser Varianten der Insider-Outsider-Ansätze zu den einzelnen Versionen der Effizienzlohntheorien nicht zu übersehen.¹⁹

¹⁹ Die überwiegende Anzahl der Analysen konzentriert sich bei der Begründung der Lohnträchtigkeit im Rahmen von Hysterese modellen auf den Insider-Outsider-Ansatz und läßt die Effizienzlohnthesen außer acht. Franz (1993, 23) begründet dies folgendermaßen: „Wenn die Macht der Insider und damit der von ihnen ausgehende Lohndruck steigen, dann besteht für die Firma in geringerem Umfang die Notwendigkeit, aus Effizienzgesichtspunkten heraus ebenfalls für einen hohen Lohn Sorge zu tragen“. Diese substitutive Betrachtung der beiden Erklärungsansätze scheint

Zur Verdeutlichung der Zusammenhänge soll der durch das Insider-Outsider-Modell hervorgerufene Hystereseeffekt skizziert werden (vgl. zum folgenden Lindbeck 1992, 226-231; Benassi/Chirco/Colombo 1994, 102ff). Die folgende Abbildung zeigt die Arbeitsnachfrage nach Insidern (N_0^{DI}) und nach Outsidern (N_0^{DO}) im Ausgangszeitpunkt t_0 . Die marginalen Fluktuationskosten als Summe der marginalen Einstellungs- und Entlassungskosten entsprechen der vertikalen Differenz zwischen den beiden Nachfragekurven. Der Reservationslohn der Outsider beträgt - bedingt durch die Androhung der Insider zu Nichtkooperation und Belästigung - w_{OS} . Parallel dazu wurde die Nachfragekurve nach Outsidern durch die Verhaltensandrohung der Insider nach unten gedrückt. Die RNB-Kurve (Relative Nützlichkeitsbeschränkung) gibt dann die für die Insider maximal erreichbare Lohnhöhe an, ab der sie durch Outsider ersetzt werden, und entspricht der Summe aus dem Outsiderlohn und den marginalen Fluktuationskosten. Unter diesen Annahmen beschäftigt eine beliebige Unternehmung N_0^I Arbeitnehmer zu einem Lohnsatz w_0 . Diese Ausgangssituation ist in Punkt A der Abbildung 2-7 gegeben.

Ein exogener, kontraktiver Schock führt nun zu einer Verringerung der Arbeitsnachfrage nach N_1^{DI} . Auf diesen Nachfragerückgang können die Insider nun in unterschiedlicher Weise reagieren, wobei zwei idealtypische Fälle zu unterscheiden sind. Im ersten Fall präferieren die Insider die Erhaltung der Arbeitsplätze für alle bisherigen Beschäftigten und sind deshalb zu Reallohneinbußen bereit. Hierzu wäre eine Lohnsenkung von w_0 auf w_1 notwendig. Die Wahrscheinlichkeit für dieses Verhalten hängt von der Verteilung der Entlassungsrisiken über die Insider ab. Nur bei Gleichverteilung wird es zu der eben beschriebenen Reaktion kommen. Bei ungleicher Verteilung des Entlassungsrisikos, wie etwa bei einer Senioritätsregelung, gibt es Arbeitnehmergruppen, die eine geringere Entlassungswahrscheinlichkeit haben als andere und dadurch auch kaum Lohnzurückhaltung praktizieren werden. Im zweiten Fall erfolgt die Anpassung an die neue Situation nicht über eine Lohn-, sondern eine Mengenanpassung. Statt Punkt B würde jetzt Punkt C erreicht, in dem weiterhin der Reallohn w_0 gezahlt wird, aber nur noch Insider in Höhe von N_1^I beschäftigt werden. Diese Situation ist eben bei unterschiedlichen Entlassungswahrscheinlichkeiten zu erwarten.

jedoch nicht richtig zu sein, da für beide Theorien die gleichen Rahmenbedingungen gelten. Der Hinweis von Lindbeck (1992, 212), daß beide Ansätze komplementär wären, bezieht sich nur auf die Möglichkeit, beide in einem Modell zu integrieren und hat somit keine inhaltliche Aussagekraft. Demgegenüber behandelt Winter-Ebmer (1992, 80) die Effizienzloohnhypothese als Ergänzung der Insider-Outsider-Ansätze zur Erklärung von Persistenz. Realitätsnäher erscheint die Komplementarität zwischen beiden Ansätzen jedoch mit der Berücksichtigung des Sachverhaltes, daß Unternehmen genau aus den Überlegungen höhere (Effizienz)löhne zahlen, aus denen heraus die Insider entsprechend höhere Lohnforderungen durchsetzen können. Vgl. zu dieser Diskussion auch Sesselmeier 1993; Rürup/Sesselmeier 1994.

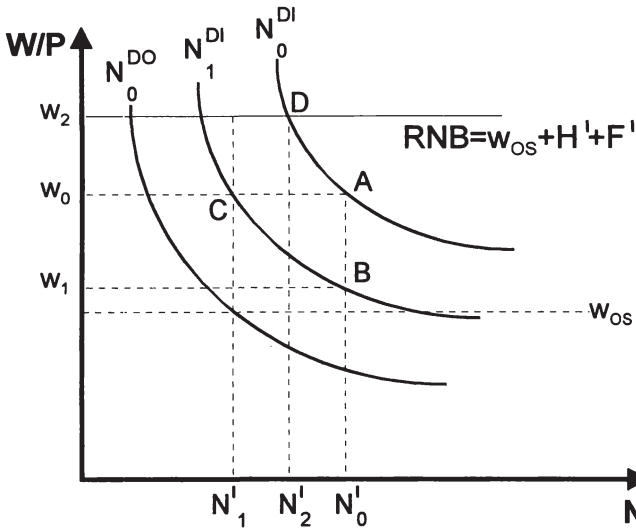


Abb. 2-7: Hysterese in einem Insider-Outsider-Modell
(Lindbeck 1992, 28; 1993, 127)

Vor dem Hintergrund der Hysterese-problematik, ist nun nach den Arbeitsmarktreaktionen nach dem vollständigen Abbau des temporären Schocks zu fragen. Auf der Unternehmensseite wird sich die Nachfrage wieder erhöhen, so daß sich die Nachfragekurve zur Ausgangslage zurückbewegt. Das Verhalten der Arbeitsangebotsseite hängt nun wiederum, entsprechend der beiden unterschiedenen Fälle, von den Präferenzen der Insider ab. Berücksichtigen die Insider die Beschäftigungsmöglichkeiten der zuvor entlassenen Arbeitnehmer, so werden sie keine Lohnforderungen aufgrund der verbesserten Arbeitsmarktlage stellen, und das neue Gleichgewicht wird wieder im Ausgangspunkt A sein. Dieses Verhalten ist vor allem dann wahrscheinlich, wenn der exogene Schock nur kurzfristiger Natur war, und die entlassenen Arbeitnehmer ihren Insider-Status wahren konnten. Sind diese beiden Voraussetzungen nicht gegeben, können die Insider die günstigere Arbeitsmarktsituation zur Durchsetzung höherer Reallohne nutzen. So könnten die Löhne der jetzt noch Beschäftigten auf w_2 , also bis zur relativen Nützlichkeitsbeschränkung steigen, ohne daß die Insider durch die Outsider gefährdet wären. Das Unternehmen würde in dieser Situation allerdings nur noch eine zusätzliche Beschäftigung in Höhe von $N_2^I - N_1^I$ realisieren, das neue Reallohn-Beschäftigungs-Gleichgewicht liegt dann im Punkt D. Dieser verkörpert die Hysterese-problematik einer langandauernden Arbeitslosigkeit nach Abklingen des temporären Schocks.

Der Einfluß einer persistenten Entwicklung auf den Lohnfindungsprozeß läßt sich folgendermaßen modellieren: Nach einem exogenen Schock werden in Periode t_0

eine bestimmte Anzahl von Arbeitnehmern entlassen, es kommt also zu einem Anstieg der Arbeitslosigkeit. In der Folgeperiode t_1 können diese erst seit kurzem Arbeitslosen hinsichtlich ihres Humankapitals als „Insider“ charakterisiert werden, sie haben deshalb noch Einfluß auf die Lohnbildung. Folglich wird es in t_1 zu eher moderaten Lohnabschlüssen kommen, da die Unternehmen eine outside-Option haben, die dazu führt, daß - je nach theoretischem Betrachtungswinkel - sowohl die Insider keine hohen Lohnforderungen durchsetzen können als auch die Unternehmen von sich aus geringere Effizienzlöhne zahlen müssen. Diejenigen Arbeitslosen, die jedoch in t_1 keine Anstellung finden, können in t_2 als Langzeitarbeitslose mit entsprechend entwertetem Humankapital interpretiert werden. Aus diesem Grund haben sie keinen Einfluß mehr auf den Lohnbildungsprozeß: Die beschäftigten Insider können wieder höhere Lohnforderungen durchsetzen bzw. die Unternehmen müssen wieder höhere Effizienzlöhne bezahlen, weil die bestehende Arbeitslosigkeit nicht mehr als Drohpotential wirkt (Sesselmeier/Ehrlich 1994). Damit wird deutlich, daß bei Vorliegen von Hysterese am Arbeitsmarkt nicht die Höhe der Arbeitslosigkeit entscheidend ist, sondern deren Veränderung.

2.4.3 Mismatch

Im Hinblick auf die Begründung von Hysterese durch *Mismatch* muß auf dem Arbeitsmarkt danach unterschieden werden, "ob und inwieweit die Profile des gesamten Arbeitskräfteangebotes und der gesamten Arbeitskräftenachfrage in einer Volkswirtschaft übereinstimmen, oder ob und inwieweit die Charakteristika der Arbeitslosen mit den Anforderungen der zu besetzenden Arbeitsplätze in Einklang stehen" (Sachverständigenrat 1994, 389). Nur die zweite Art von Mismatch eignet sich jedoch dazu, Hysterese zu erklären: Im ersten Fall bestünde eine Diskrepanz der Profile des gesamten Arbeitskräfteangebots - Erwerbstätige und Arbeitslose - und der gesamten Arbeitskräftenachfrage - offene und unbesetzte Stellen. Im wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß fallen regelmäßig unrentable Arbeitsplätze weg und es entstehen neue. Ein beschleunigter Strukturwandel auf dem Arbeitsmarkt kann bei den Erwerbstätigen und Arbeitslosen zu einer Entwertung des Humankapitals führen. Der Sachverständigenrat (1994, 389) stellt dabei fest: Je stärker im wirtschaftlichen Strukturwandel die Variabilität der Beschäftigungsänderungen ausfällt, desto größer sind die Anforderungen an die regionale und qualifikatorische Mobilität und umso wahrscheinlicher sind auch höhere Matching-Probleme. In einem solchen Ansatz kann ein beschleunigter Strukturwandel zwar für steigenden Mismatch auf dem Arbeitsmarkt verantwortlich gemacht werden; das Hysteresephänomen einer zeitpfadabhängigen Arbeitslosigkeit läßt sich jedoch durch einen Strukturwandel allein nicht erklären.

Profildiskrepanzen zwischen Arbeitslosen und offenen Stellen, die sich infolge des Humankapitalabbaus bei länger Arbeitslosen ergeben, führen dagegen zu Mis-

match-Arbeitslosigkeit, die für Hysterese verantwortlich gemacht werden kann. Wie weiter oben beschrieben, führt Langzeitarbeitslosigkeit zu einem intern oder extern verursachten Verlust von Humankapital. Bei einem schockbedingten Anstieg der Arbeitslosigkeit würde aufgrund eines Humankapitalabbaus der Arbeitslosen sowohl der regionale als auch der qualifikatorische Mismatch zunehmen, was wiederum zu steigender Arbeitslosigkeit führt und somit als persistentes Phänomen zu sehen ist.

Ausgangspunkt der Mismatchproblematik ist die Beveridgekurve; diese stellt einen Zusammenhang zwischen der Zahl der gemeldeten Arbeitslosen und der Anzahl der gemeldeten offenen Stellen, jeweils bezogen auf die Zahl der Erwerbspersonen, her. Abbildung 2-8 zeigt den idealtypischen Verlauf einer Beveridge-Kurve. Der hyperbelähnliche Verlauf dieser Kurve ergibt sich aus der inversen Beziehung zwischen den Vakanzen und der Arbeitslosenquote. Die inverse Beziehung kann als das Sinken der Wahrscheinlichkeit beschrieben werden, daß eine offene Stelle mit steigender Zahl an arbeitslosen Bewerbern unbesetzt bleibt. Umgekehrt ist es für einen Arbeitslosen unso leichter, eine Stelle zu finden, je größer die Zahl der offenen Stellen ist. Der Schnittpunkt der Kurve mit der 45°-Linie zeigt das Ausmaß, indem Vakanzen und Arbeitslosigkeit in einer gleichgewichtigen Situation gleichzeitig auftreten. Rein quantitativ betrachtet sind die Zahlen der offenen Stellen und der Arbeitslosen ausgeglichen, qualitativ besteht jedoch ein Mismatch zwischen Angebot und Nachfrage. Je weiter außen die Kurve liegt, umso größer ist dieses qualitative Ungleichgewicht.

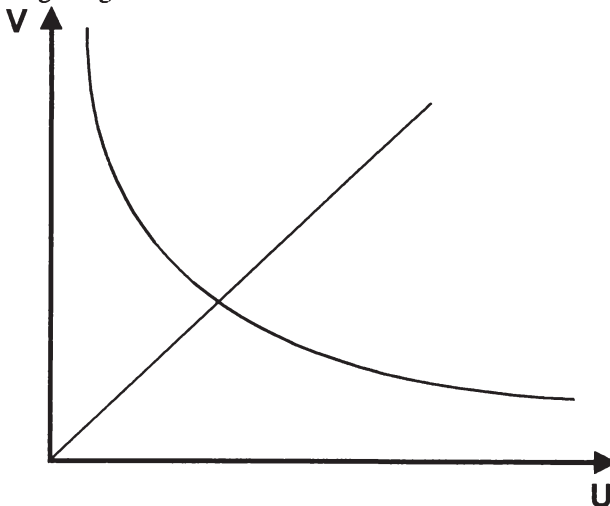


Abb. 2-8: Beveridge-Kurve

Berücksichtigt man die Probleme bei der Erstellung einer Beveridge-Kurve, so hat sie einen erheblichen Aussagewert. Die Probleme liegen zum einen darin, daß nur ein Teil der tatsächlich freien Arbeitsplätze den Arbeitsämtern gemeldet wird. Der Einschaltungsgrad der Arbeitsämter liegt in der Regel unter 50 Prozent und ist zudem starken, teilweise konjunkturbedingten Schwankungen unterworfen (Sachverständigenrat 1994, 390). Zum anderen müßten auch die Arbeitslosenzahlen um die stille Reserve und um diejenigen, die in Maßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik oder im arbeitsmarktbedingten Vorruhestand sind, korrigiert werden. Diese Korrekturen würden jedoch nur das Niveau der zugrundeliegenden Zahlen ändern, nicht jedoch den allgemeinen Trend. Die folgende Abbildung 2-9 zeigt die empirische Beveridge-Kurve für Westdeutschland im Zeitraum 1960-1994.

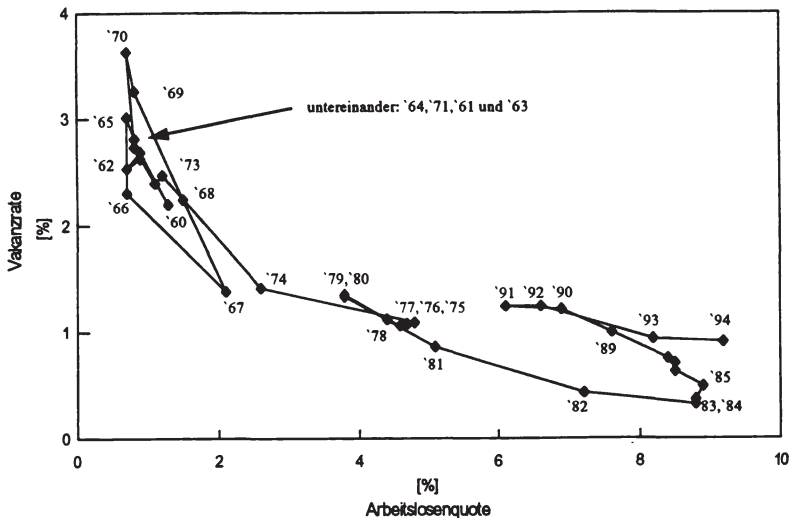


Abb. 2-9: Empirische Beveridge-Kurve 1960-1994 für Westdeutschland (SVR, Stat. Bundesamt)

Deutlich wird dabei, daß nach jedem Konjunkturzyklus eine Rechtsverschiebung der Beveridge-Kurve stattgefunden hat, d.h. bei gleicher Vakanzrate erhöhte sich die Arbeitslosenquote. Verschiedene Untersuchungen (Bean/Layard/Nickell 1986; Budd/Levine/Smith 1987; Franz 1987; Möller 1990a und 1990b) kommen zu dem Ergebnis, daß diese Verschiebung der Kurve vor allem durch einen steigenden Anteil der Langzeitarbeitslosigkeit an der Gesamtarbeitslosigkeit erklärt werden kann (vgl. hierzu auch Grassinger 1993, 77ff sowie Entorf 1995 und Pflieger 1994). Mit dieser Rechtsverschiebung wird wiederum die fehlende Wettbewerbsfähigkeit der Langzeitarbeitslosen deutlich. Würde man die Arbeitslosenquote um

den jeweiligen Anteil der Langzeitarbeitslosen kürzen, wäre auch die Rechtsverschiebung der Beveridge-Kurve nahezu verschwunden.

Die Ursachen für dieses gestiegene *qualifikatorische Mismatch* sind im einzelnen in der internen und externen Humankapitalwertung der Arbeitslosen zu sehen, in der über die Arbeitslosigkeitsdauer hinweg abnehmenden Suchintensität und im Auswahlverfahren der Unternehmen. Die beiden ersten Punkte wurden bereits thematisiert, auf die weiteren zwei Gründe wird im folgenden eingegangen.

Geht man davon aus, daß Suchfrequenz und Erfolgswahrscheinlichkeit durch den jobsuchenden Arbeitslosen selbst beeinflusst werden können - was Teil der extrafunktionalen Qualifikation wäre -, so verschlechtert sich genau dieser Teil des Humankapitals mit steigender Arbeitslosigkeitsdauer (vgl. hierzu Grassinger 1993, 53ff; Mühleisen 1994, 60f). Dies ergibt sich einerseits daraus, daß die, für die Suchkosten aufzubringenden, Mittel aufgrund der degressiv gestaffelten Lohnersatzleistungen im Zeitablauf immer knapper werden. Andererseits nehmen die je Suchschritt notwendigen Kosten zu, da rationalerweise zuerst die kostengünstigsten Möglichkeiten ergriffen werden. Zudem gehen mit anhaltender Arbeitslosigkeit die Suche erleichternde Kontakte zu ehemaligen Kollegen und Vorgesetzten verloren. Schließlich hat jeder weitere Mißerfolg einen Entmutigungseffekt, der ebenfalls zu einer geringeren Suchintensität führt.

Ebenso wie die Arbeitslosen nach neuen Beschäftigungsmöglichkeiten suchen auch die Unternehmen nach neuen Mitarbeitern. Bei gegebener Humankapitalverteilung über alle Arbeitnehmer brauchen die Unternehmen Mechanismen, um das jeweilige Qualifikationsniveau der Bewerber feststellen zu können. Während die formale Qualifikation relativ leicht mit Hilfe von Zeugnissen und ähnlichem überprüft werden kann, ergeben sich für die Unternehmen noch weitere Probleme, da sich aufgrund der weiter oben getroffenen Unterscheidung in funktionales und extrafunktionales Humankapital die Bewerber eben nicht nur hinsichtlich ihrer Produktivität unterscheiden, sondern auch und gerade durch ihre Lernfähigkeit während der Arbeit, ihre Zuverlässigkeit und vieles mehr (vgl. auch König 1979, 88). Genau diese Bestandteile des Humankapitals sind jedoch auf direktem Weg kaum meßbar. Bei gegebener asymmetrischer Information zwischen Unternehmen und Bewerber über das Humankapital des letzteren ergeben sich Screeningprobleme, weil der Unternehmer eben nur den Durchschnittswert der Arbeitnehmergüte aus seinen bisherigen Erfahrungen ableiten kann, nicht jedoch den jeweils individuell richtigen Wert. Es kommt also zum typischen Principal-Agent-Problem der adversen Selektion. Der Stellenbewerber wird versuchen, seine Produktivität mit Hilfe verschiedenster Signale darzustellen, während das Unternehmen sich dazu unterschiedlichster Screeningtechniken bedienen wird. Hier wird es zunächst auf Kriterien zurückgreifen, die sowohl kostengünstig zu erhalten als auch gut kontrollierbar sind. Aus der Häufigkeit von arbeitslosen Zeiten bzw. aus der Dauer der Arbeitslosigkeit lassen sich dann hinsichtlich einer negativen Korrelation von Arbeitslosigkeitsdauer

und Humankapitalqualität folgende Schlußfolgerungen ziehen (vgl. Tötsch 1988; Grassinger 1993, 63f):

So kann als erstes auf eine Verschlechterung der funktionalen und extrafunktionalen Qualifikationen geschlossen werden, weil das Fachwissen veraltet und die Arbeitseinstellung sich verändert. Als zweites kann die lange Arbeitslosigkeitsdauer mit einer von Beginn an geringen Suchintensität in Verbindung gebracht werden, was wiederum auf schlechte extrafunktionale Qualifikationen wie etwa Leistungsbereitschaft oder Motivierbarkeit schließen läßt. Als drittes kann die lange Arbeitslosigkeit auch mit einer fehlenden Fähigkeit der Selbsteinschätzung in Verbindung gebracht werden. Schließlich darf nicht übersehen werden, daß im Arbeitslosenpool ein ständiger Sortierprozeß stattfindet, bei dem die Arbeitnehmer mit der besten Humankapitalausstattung auch aufgrund der verschiedenen Screeningmethoden die größten Chancen haben, den Pool wieder zu verlassen. „Eine lange Arbeitslosigkeit bedeutet somit, daß der Bewerber bereits bei einer Vielzahl von screening-Prozeduren durchgefallen ist, und damit als minderqualifiziert gelten muß“ (Grassinger 1993, 63f).

Aus diesen Zusammenhängen folgt, daß es sowohl unerheblich ist, aufgrund welcher Wirkungskette der einzelne langzeitarbeitslos ist, als auch, ob der Arbeitslose tatsächlich eine Humankapitalentwertung hinnehmen mußte. Es reicht vielmehr die Vermutung des Unternehmens, daß ein negativer Zusammenhang zwischen der Dauer der Arbeitslosigkeit und dem Humankapitalniveau besteht, um hysteresis Arbeitslosigkeit zu begründen.

Ein zunehmender *regionaler Mismatch* zwischen Arbeitslosen und freien Arbeitsplätzen bei verfestigter Arbeitslosigkeit kann zum einen dadurch erklärt werden, daß durch Entmutigungseffekte die Suchanstrengungen nachlassen und damit die regionale Mobilität sinkt. Zu den mobilitätshemmenden Faktoren bei Arbeitslosen zählen aber auch die mit einem Wohnortwechsel verbundenen Umzugskosten, sowie die Kosten und der Zeitaufwand für ein mögliches Pendeln zwischen Wohn- und Arbeitsort (Pätzold 1991, 240). Diese Kosten sind bei der meist angespannten finanziellen Lage im Falle von Langzeitarbeitslosigkeit nicht zu tragen und würden zumindest bei erneutem Verlust des Arbeitsplatzes ein großes Risiko bedeuten.

2.4.4 Segmentierte Arbeitsmärkte

Bisher wurde von einem für alle Arbeitnehmer einheitlichen Arbeitsmarkt ausgegangen, in dem sich die Arbeitnehmer nur dadurch unterschieden, daß sie entweder beschäftigt oder arbeitslos waren. Realistischerweise muß diese Betrachtungsweise - auch und gerade unter Bezugnahme auf die unterschiedlichen Lohndurchsetzungsfähigkeiten verschiedener Arbeitnehmergruppen - in Richtung segmentierter Arbeitsmärkte erweitert werden. Da die obigen Ausführungen bereits eine implizite

vertikale Segmentation in interne und externe Teilarbeitsmärkte beinhalten, ist an dieser Stelle nach der horizontalen Dualisierung in primäre und sekundäre Arbeitsmarktsegmente zu unterscheiden (vgl. zu den einzelnen Ansätzen Sesselmeier/Blauermel 1990 sowie zu den Zusammenhängen zwischen den oben behandelten Theorien und den Segmentationstendenzen Erke 1993 und Gottfries/McCormick 1995)²⁰. Diese Differenzierung verdeutlicht, daß die bisherige Analyse Arbeitskräfte des primären Teilarbeitsmarktes zum Gegenstand hatte. Unter Berücksichtigung dieser Erweiterung kann man nicht mehr in einfacher Weise von unfreiwilliger Arbeitslosigkeit der betroffenen Arbeitnehmer sprechen. Vielmehr sind diese Arbeitnehmer sowohl unfreiwillig als auch freiwillig arbeitslos, weil sie zwar im primären Arbeitsmarkt keine Stelle finden, dies aber im sekundären möglich wäre, sie jedoch auf ein Angebot im primären Arbeitsmarkt warten (vgl. Layard/Nickell/Jackman 1994, 63ff). Manche Autoren sprechen hier auch von einer Wartearbeitslosigkeit²¹. Allerdings könnte man anmerken, daß dieses Verhalten auf eine rein freiwillige Arbeitslosigkeit hinweist. Deshalb muß auch der Signalcharakter von Arbeitsplätzen im sekundären Arbeitsmarkt für Unternehmen im primären Teilsegment berücksichtigt werden. Die Aufnahme von Arbeit im sekundären Segment können Unternehmen als ein negatives Qualitätssignal des Arbeitnehmers interpretieren und ihn - analog zu obiger Argumentation bei Langzeitarbeitslosen - als nicht mehr im primären Segment einsetzbar betrachten. Dem Verhalten der Arbeitnehmer liegt somit eine rationale Entscheidung zugrunde (vgl. beispielsweise Gerlach/Hübler 1992; Rürup/Sesselmeier 1994). Bewerten die Arbeitnehmer die Zustände der Langzeitarbeitslosigkeit und der Beschäftigung im sekundären Segment gleich, so besteht erst ab dem Zeitpunkt der Langzeitarbeitslosigkeit Indifferenz zwischen diesen beiden Zuständen. Zuvor jedoch wird der Arbeitnehmer die Arbeitslosigkeit der Beschäftigung im sekundären Segment vorziehen.

Mit Hilfe dieser verschiedenen mikroökonomischen Erklärungsansätze läßt sich Hysterese aufgrund von Humankapitalüberlegungen in Kombination mit Mismatchproblemen und dem Verhalten der Akteure beim Lohnbildungsprozeß erklären.

²⁰ Natürlich ist sowohl eine horizontale als auch eine vertikale Dualisierung des Arbeitsmarktes eine theoretische Vereinfachung zur Unterstreichung der Argumentation. Würde man ein Kontinuum an Segmenten unterstellen, müßte die Analyse nur vervielfacht werden. Entgegen mancher Kritik an dieser Dualisierung in Verbindung mit den obigen Mikrofundierungen (vgl. beispielsweise Wilson 1994) ändert sich an den Grundaussagen nichts.

²¹ „If there is sufficient advantage to being unemployed while searching, some workers will refer to remain unemployed while seeking high-wage employment. So there will be some wait unemployment. Layoff from the primary sector will be likely to result in wait unemployment since such workers will have more unemployment insurance and accumulated assets which will make waiting more affordable“ (Dickens/Lang 1988, 132); siehe hierzu auch Blanchard/Diamond (1994).

2.5 Zwischenfazit

Die bisherigen Ausführungen haben die theoretische Erklärungskraft und empirische Evidenz hystereseer Arbeitslosigkeit als vorherrschendes Problem in den meisten OECD-Ländern und der Bundesrepublik Deutschland gezeigt. Dabei kann diese Arbeitslosigkeit nicht als Marktversagen bezeichnet werden, da der Lohnsatz seiner Allokationsfunktion hinsichtlich der Knappheitsverhältnisse jeweiliger, nach Humankapitalbesitz unterschiedlicher, Arbeitnehmergruppen nachkommt. Arbeitslosigkeit ist in einer derartigen Persistenzsituation als die gesamtwirtschaftlich suboptimale Folge individuell rationalen Verhaltens von Unternehmen und Arbeitnehmern im Sinne eines Gefangenendilemmas zu interpretieren. Die zu der Allokationsfunktion komplementären Funktionen des Lohnsatzes bedingen nun die konstatierten Trägheiten (vgl. hierzu auch Sesselmeier 1993). Dabei ist allerdings zu betonen, daß der Begriff der Trägheit zwar weithin üblich ist und deshalb auch hier verwendet wird, dennoch aber in die Irre leitet. Der Begriff hat seinen Ausgangspunkt in der walrasianischen Gleichgewichtstheorie; hier jedoch wird gerade von nicht-walrasianischen Gleichgewichten ausgegangen. Dabei können die Löhne durchaus flexibel sein, sie führen jedoch aufgrund der in diesem Kapitel dargestellten Zusammenhänge nicht zu einem Gleichgewicht mit Markträumung. Übertragen auf die deutsche Tarifpolitik könnte man diese Lohnbildung auch als produktivitätsorientierte Lohnpolitik betrachten.

Überlegungen hinsichtlich wirtschaftspolitisch notwendiger und wirkungsvoller Gegenmaßnahmen müssen an diesen Erkenntnissen anknüpfen und zielen in zwei Richtungen: Zum einen sind Maßnahmen notwendig, die die Entstehung persistenter Arbeitslosigkeit vermeiden, und zum zweiten sind Maßnahmen zu diskutieren, mit deren Hilfe die bestehende persistente Arbeitslosigkeit abgebaut werden kann (beispielsweise Bean 1994, 615).

Maßnahmen zur Vermeidung sind allgemein in antizyklisch wirkender, makroorientierter Wirtschaftspolitik zu sehen, die hier nicht weiter verfolgt werden sollen. Diese wären nur im Falle der Sachkapitalknappheit - unter Berücksichtigung aller damit zusammenhängenden Probleme - sinnvoll. Alternative Instrumente der Einkommenstransfermodelle können dagegen zu den Maßnahmen, die gegen eine bereits bestehende persistente Arbeitslosigkeit eingesetzt werden könnten, gerechnet werden. Es stellt sich somit die Frage, inwieweit Einkommenstransfers die der Persistenz zugrundeliegenden mikroökonomischen Optimierungskalküle beeinflussen können, so daß es eben zu einem Abbau von Arbeitslosigkeit kommt. Der Frage, ob diese Instrumente wirkmächtig sein können, wird im weiteren nachgegangen.

Einkommenstransfers sind Instrumente, die über den Preismechanismus wirken. Alternativ dazu wären Instrumente zu betrachten, die das Arbeitsangebot über die Mengenvariation zu beeinflussen versuchen. Dazu gehören alle Maßnahmen, die unter dem Begriff „zweiter Arbeitsmarkt“ subsumiert werden. Aus theoretischer Sicht erscheinen derartige Mengenregulierungen jedoch als nicht marktkonform. Von empirischer Seite ist festzustellen, daß die Effektivität dieses Instrumentariums, gemessen an den geringen Übergängen vom zweiten in den ersten Arbeitsmarkt, als sehr gering einzuschätzen ist (vgl. zu diesem Komplex Ehrlich 1996). Aus diesen Gründen wird auf diesen Maßnahmenkatalog nicht weiter eingegangen.

3 Einkommenstransfers: Definiton und Differenzierung

Dieses Kapitel dient der kurzen Darstellung und Auswahl der im weiteren zu analysierenden Einkommenstransfermodelle. Unter diesem Begriff werden das Instrument der negativen Einkommensteuer und Lohnsubventionen subsumiert. Beide Einkommenstransfers werden im folgenden im Hinblick auf ihre grundlegenden Konzeptionen und die, für die sich anschließende Analyse notwendigen, einzelnen Varianten skizziert. Im Zuge dieses Kapitels werden auch die in der Literatur weithin üblichen Effizienzanalysen auf der Grundlage des neoklassischen Arbeit-Freizeit-Kalküls geleistet.

3.1 Negative Einkommensteuer

Der Grundgedanke des Konzepts der negativen Einkommensteuer²² ist denkbar einfach, er sieht die Integration von Transferzahlungen in das Steuersystem vor, so daß letzteres einen positiven und einen negativen Bereich besitzt. Derjenige, dessen Einkommen aus Arbeit oder Vermögen einen bestimmten Betrag nicht überschreitet, bekommt eine einkommensabhängige Transferleistung des Staates. Hintergrund dieser Idee ist die Tatsache, daß bei Einkommensteuern normalerweise Freibeträge zur Sicherung des Existenzminimums gewährt werden. Entlastet werden allerdings nur die Steuerpflichtigen, deren Einkommen über dem Freibetrag bzw. Existenzminimum liegen. Die negative Einkommensteuer als logische Fortsetzung des Einkommensteuertarifs in Form eines negativen Astes ermöglicht eine konsistente Unterstützung dieser Bezieher von Niedrigeinkommen (vgl. u.a. Petersen 1990, 212f). Empirische Grundlage für ein solches Konzept in der derzeitigen Diskussion sind die vielfach geäußerten - tatsächlichen oder vermeintlichen - Systemmängel des bundesdeutschen Steuer- und Sozialsystems (vgl. beispielsweise Albers 1990, 122; Dichmann 1995, 66f; Hüther 1994, 127-130; Meinhardt/Teichmann/Wagner 1994, 624; Schober 1994, 4):

- Das gegenwärtige Steuer- und Transfersystem ist so kompliziert geworden, daß es nicht mehr transparenterscheint. Durch die mangelnde Verzahnung ist keine Verteilungsgerechtigkeit mehr gewährleistet. "Alles in allem dürfte es gegenwärtig in Deutschland rund 150 Sozialleistungen geben, die von etwa 40 verschiedenen Ämtern und Behörden ausgezahlt werden" (Schober 1994, 3).
- Parallel dazu ist der mit diesen beiden Systemen verbundene Verwaltungsaufwand sehr hoch.

²² Für eine umfassende Einführung siehe Almsick (1981); Hüther (1990); Sesselmeier/Klopfleisch/Setzer 1996).

- Die Leistungsempfänger werden durch die mit der Einzelfallgerechtigkeit verbundene Offenlegung ihrer Verhältnisse stigmatisiert.
- Das derzeitige System der Sozialhilfegewährung biete keine Arbeitsanreize, da zum einen das Abstandsgebot nicht immer in genügendem Umfang eingehalten würde und zum anderen Erwerbseinkünfte oberhalb einer bestimmten Grenze nahezu vollständig auf die Sozialleistungen angerechnet werden.
- Verzerrungsbedingte Allokationsprobleme.

Für die konkrete Ausgestaltung sind drei Faktoren ausschlaggebend: das garantierte Mindesteinkommen, der negative Steuersatz und das kritische Einkommen, ab dem Steuern zu zahlen sind. Dabei ergibt sich modelltheoretisch der dritte Faktor endogen, wenn jeweils zwei gegeben sind (vgl. Kress 1994, 246; Metzke 1988, 792f.): Das verfügbare Einkommen Y_v einer Person setzt sich zusammen aus dem Mindesteinkommen Y_M , das um einen bestimmten Prozentsatz t des Erwerbseinkommens Y_E vermindert wird, und dem Erwerbseinkommen selbst. Folglich ergibt sich

$$(1) \quad Y_v = Y_M + (1-t)Y_E.$$

Für das kritische Einkommen Y_K gilt

$$(2) \quad Y_K = Y_v = Y_E.$$

da hier das verfügbare Einkommen mit dem Erwerbseinkommen übereinstimmt und damit die Grenze markiert, an der kein Transfer gezahlt wird.

Dies ist gemäß Gleichung (1) der Fall bei $Y_M - tY_E = 0$.

Daraus folgt

$$(3) \quad Y_K = Y_M/t.$$

Über die Höhe des Mindesteinkommens kann und soll an dieser Stelle nichts ausgesagt werden. Zur Ausgestaltung gibt es jedoch verschiedene Möglichkeiten: So kann es mit dem positiven Freibetrag identisch sein, dem Sozialhilfesatz oder einer alternativen Armutslinie entsprechen. Möglich ist auch der Fall, daß es absichtlich unter dem Existenzminimum liegt, um so der Forderung nach Erhöhung des Arbeitsanreizes zu entsprechen. Die gleiche Unbestimmtheit gilt auch für den negativen Steuersatz, der nicht mit dem positiven übereinstimmen muß und sowohl linear, progressiv oder auch degressiv ausgestaltet sein könnte. Meistens wird ein Steuersatz von 50% verwendet. Dies ergibt sich daraus, daß ein höherer Steuersatz aufgrund des dann zu großen Transferentzugs - wie bei der gegenwärtigen Sozialhilferegulung - zu geringe Anreizwirkungen haben könnte und andererseits ein

niedrigerer Steuersatz den Kreis der Empfangsberechtigten durch eine Erhöhung des kritischen Einkommens ausweiten würde.

Diese Unschärfen ergeben sich aus der Vielfalt möglicher Kompromißvorschläge zur negativen Einkommensteuer, die dann zwischen den beiden Extremen - Social-dividend-type und poverty-gap-type - liegen. Ausgehend wiederum von den drei zentralen Variablen - Mindesteinkommen, Steuersatz und kritisches Einkommen - unterscheiden sich diese beiden Alternativen in der Vorgabe des Mindesteinkommens bzw. des kritischen Einkommens, also der Transfergrenze bzw. des Breakevenpunkts zwischen Transferbezug und Steuerleistung. Eine Darstellung der verschiedenen im Laufe der Zeit diskutierten Varianten der negativen Einkommensteuer erfolgt im Rahmen dieser Arbeit nicht, da dies an anderer Stelle ausführlich geleistet wird (Sesselmeier/Klopfleisch/Setzer 1996).

Die Konzeption der Sozialdividendenlösung geht auf einen Vorschlag von Lady Rhys-Williams aus dem Jahr 1943 zurück. Hierbei wird die Höhe des Mindesteinkommens festgelegt. Die Steuerpflichtigen erhalten zunächst eine Transferzahlung in Höhe dieses garantierten Mindesteinkommens und müssen anschließend das gesamte Einkommen, also Erwerbseinkommen und Transferleistung versteuern. Bei einem Erwerbseinkommen von null beträgt der Transfer das garantierte Mindesteinkommen. Unterstellt man - wie oben - einen Steuersatz von 50 %, so liegt die Transferschwelle beim doppelten Wert des Mindesteinkommens. "Damit erhalten auch solche Personen Transferzahlungen, deren Einkommen diese Grenze übersteigt, die also grundsätzlich nicht als bedürftig anzusehen sind" (Metze 1988, 792). In diesem Ansatz ist somit eine gewisse Umverteilungskomponente hinsichtlich der Einkommensrelationen enthalten.

Der von Friedman (1962) in die Diskussion eingebrachte Vorschlag des poverty-gap-Typs legt demgegenüber das kritische Einkommen fest. Bei einem wiederum unterstellten Steuersatz von 50 % wird die Armutslücke zur Hälfte geschlossen. Der Kreis der Anspruchsberechtigten ist damit wesentlich geringer. Im Unterschied zum Versorgungscharakter der Sozialdividendenlösung wird hier der Subsidiaritätscharakter in den Vordergrund gestellt. Dieser Typ erscheint bei vorübergehender Armut gerechtfertigt zu sein (vgl. Metze 1988, 792).

Welcher der beiden skizzierten Typen für die weitere Analyse herangezogen wird, ist nicht einfach zu entscheiden: Für den poverty-gap-type spricht einerseits, daß in den Ländern, die die empirische Basis für das oben dargestellte theoretische Konzept liefern, das Subsidiaritätsprinzip vorherrscht. Andererseits charakterisiert sich die persistente Arbeitslosigkeit gerade durch einen hohen Anteil von Langzeitarbeitslosigkeit, der wiederum stark zur relativen Verarmung beiträgt, so daß von dieser Position aus der Sozialdividentyp zu präferieren wäre.

Die Unterschiede zwischen diesen beiden Typen sollen unter Verwendung des einfachen Arbeit-Freizeit-Entscheidungsmodells nochmals verdeutlicht werden.

3.1.1 Das mikroökonomische Entscheidungsmodell

Um die theoretischen Arbeitsmarktauswirkungen der negativen Einkommensteuer zu analysieren, wird vielfach auf das mikroökonomische Entscheidungsmodell zurückgegriffen. Ausgangspunkt des Entscheidungsmodells ist die Möglichkeit einer Person, sich zwischen verschiedenen Kombinationen von Erwerbseinkommen und Freizeit zu entscheiden. Durch die Wahl, mehr Freizeit zu genießen, bleibt weniger Zeit für die Arbeit, weshalb das Erwerbseinkommen sinkt. Wie bei jedem theoretischen Modell werden viele wichtige Faktoren und Einflüsse, die in der Realität vorkommen, vereinfacht oder nicht berücksichtigt (vgl. Atkinson 1993, 21).

Die Gründe, sich für oder gegen Arbeit zu entscheiden, sind vielfältig und meist nicht von ökonomischer Natur. Z.B. sehen einige in der Arbeit eine persönliche Befriedigung, andere soziale Anerkennung. Daneben abstrahiert die stetige Wahl zwischen Arbeitszeit und Freizeit von den realen Gegebenheiten. Das Entscheidungsmodell betrachtet aber nur die ökonomischen Aspekte und unterstellt dabei ein nach ökonomischen Gesichtspunkten handelndes Individuum.

Ausgangspunkt in dem Modell ist die Möglichkeit der freien Arbeitszeitwahl (Abbildung 3-1). Jeder kann seine Arbeitszeit zwischen 0 und T Stunden selbst bestimmen. T ist die maximal verfügbare Zeit pro Periode. Die Periode kann eine Woche, Monat oder Jahr sein. Die Arbeitszeit ist $(T-L)$, wobei L die Anzahl der Stunden für Freizeit ist. Außerdem wird ein fester Lohnsatz W angenommen. Daraus ergibt sich das verfügbare Einkommen, welches der Budgetgeraden AT entspricht. Oft wird in der Literatur noch zusätzliches Einkommen mitberücksichtigt, z.B. Nichtarbeitseinkommen wie Mieten und Zinsen. Dadurch verschiebt sich die Budgetgerade um den entsprechenden Betrag V und man erhält BET .

Im weiteren Verlauf der Betrachtung wird jedoch nur vom Arbeitseinkommen ausgegangen, V wird Null gesetzt. Unter Berücksichtigung des Preisniveaus P ergibt sich der Reallohn w mit $w = W/P$. Der Punkt A ist durch WT/P beschrieben und gibt das maximal erreichbare Einkommen bei voller Arbeitszeit T an. Entsprechend wird in Punkt T kein Arbeitseinkommen erzielt, da die gesamte Zeit T für Freizeit aufgewendet wird. Die absolute Steigung der Budgetgeraden ist gleich dem Reallohn w , was sich aus W/P ergibt. Punkte oberhalb der Budgetgeraden können nicht erreicht werden.

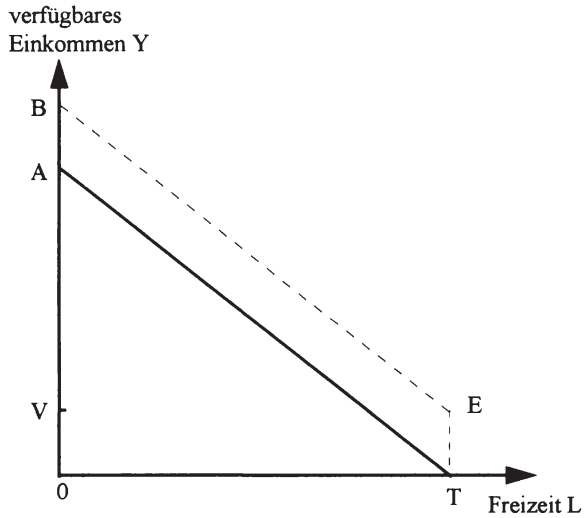


Abb. 3-1: Verlauf der Budgetgeraden

Es wird angenommen, daß verschiedene Personen unterschiedliche Präferenzen bezüglich Freizeit und Arbeit haben. Dies drückt sich in unterschiedlichen Indifferenzkurven I aus.

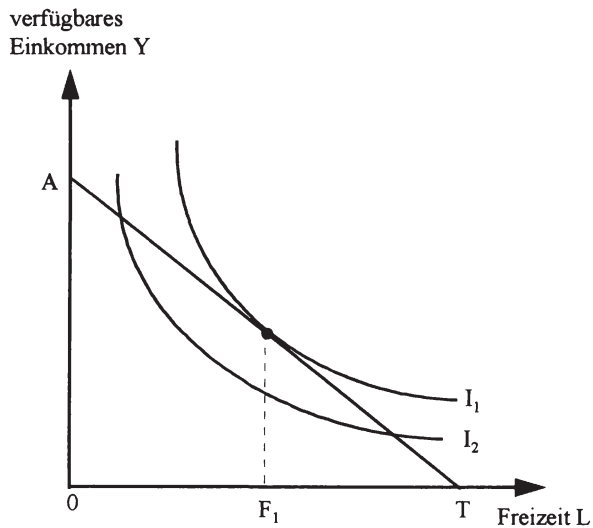


Abb. 3-2: Einkommens-Freizeit-Modell

Abb. 3-2 zeigt zwei unterschiedliche Indifferenzkurven. Auf einer Kurve ist der Nutzen für eine Person gleich, höherliegende Kurven haben einen größeren Nutzen. Verfügbares Einkommen und Freizeit stellen in der Präferenz des einzelnen begrenzt substituierbare Güter mit abnehmendem Grenznutzen und sinkender Grenzrate der Substitution dar. Es entstehen also konvex zum Ursprung gekrümmte Indifferenzkurven. Mit zunehmendem Konsum wird Freizeit für das Individuum immer weniger wert. Ziel eines jeden ist es, sofern man ökonomisches Verhalten unterstellt, ein möglichst hohes Nutzenniveau zu erreichen. Das Optimum liegt bei der Arbeits- und Freizeitmenge, die eine Übereinstimmung individueller Präferenzen mit dem ökonomisch möglichen Budget ergibt. Im Tangentialpunkt der Kurve I_1 ist dies erfüllt, die Person hat F_1 Stunden Freizeit und arbeitet $(T-F_1)$ Stunden. Dabei wird ein Einkommen Y in Höhe von $w(T-F_1)$ erzielt. Das Erwerbseinkommen ist gleich dem verfügbaren Einkommen, da keine Steuern berücksichtigt sind.

Wird nun eine proportionale Einkommensteuer mit dem Steuersatz t eingeführt, ändert sich der Verlauf der Budgetgeraden (Abb. 3-3). Die Budgetgerade AT gibt den Verlauf ohne Steuern, die Gerade $A'T$ mit Steuern wieder. Die Steigung ändert sich von w auf $w(1-t)$. Vom Arbeitseinkommen wird ein Teil für die Steuern abgezogen, entsprechend wird das verfügbare Einkommen geringer. Es errechnet sich dann nach $Y = (1-t)w(T-L)$. Durch die geänderte Budgetgerade ergibt sich ein neuer optimaler Punkt P'' . Durch die flachere Budgetgerade verschiebt sich das Nutzenniveau nach unten von I_1 nach I_2 . Die individuellen Präferenzen werden dem geänderten Einkommen angepaßt. Der Punkt P wandert nach P' . Bedingt durch die geänderte Steigung der Geraden wandert der Punkt P' auf der Indifferenzkurve I_2 in den Punkt P'' . Dies entspricht einer Substitution von Arbeit zugunsten von Freizeit. Wurden vorher F_1 Stunden Freizeit nachgefragt, sind es nun F_2 Stunden, da der relative Preis der Freizeit, gemessen am Verzicht auf Einkommen, gesunken ist. Betrachtet man Einkommens- und Substitutionseffekt getrennt, würde durch ersteren mehr Arbeit nachgefragt. Durch letzteren wird jedoch aufgrund der geänderten Kostenrelation für Einkommen und Freizeit mehr Freizeit nachgefragt. Es liegen also zwei gegenläufige Effekte vor. In Abhängigkeit ihrer Ausprägung kommt es zu einer Ausdehnung oder Reduzierung des Arbeitsangebots. Im dargestellten Beispiel dominiert der Substitutionseffekt und führt zu einer Ausdehnung der Freizeit von F_1 auf F_2 .

Bei diesem gegebenen Abstraktionsgrad ist das mikroökonomische Entscheidungsmodell geeignet, die Verteilung von Arbeitszeit und Freizeit unter gewissen Annahmen wiederzugeben. Die entsprechenden kritischen Einwände müssen an dieser Stelle nicht aufgelistet werden (vgl. hierzu beispielsweise Sesselmeier/Blauermel 1990; Elliott 1991; Reynolds 1995).

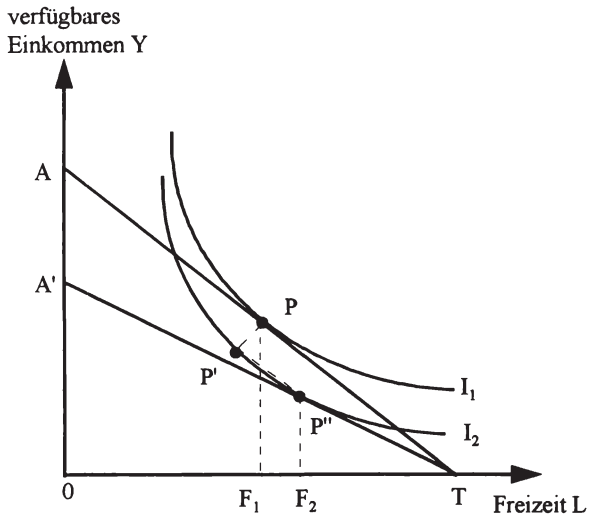


Abb. 3-3: Wirkung von Steuern auf die Budgetgeraden

3.1.2 Anreizwirkungen auf das Arbeitsangebot

Die Wirkung einer negativen Einkommensteuer auf das individuelle Arbeitsangebot soll nun untersucht werden. Ausschlaggebend ist dabei die Konstruktion der negativen Einkommensteuer. Die zuvor skizzierten beiden Grundtypen werden mit dem mikroökonomischen Modell in Bezug gesetzt, um eine Aussage über die Änderung der Anreizwirkung zu treffen. Dabei soll das unterschiedliche Entscheidungsverhalten in Abhängigkeit vom jeweiligen Ausgangspunkt berücksichtigt werden. Das verfügbare Einkommen Y_v setzt sich aus dem Arbeitseinkommen Y und den vom Staat bezogenen Transferzahlungen T , zusammen ($Y_v = Y + T$). Durch die Zahlung einer negativen Einkommensteuer kann sich somit das verfügbare Einkommen des Individuums erhöhen. Als erstes soll nun der Social-dividend-type untersucht werden. Anschließend wird der Poverty-gap-type betrachtet.

3.1.2.1 Wirkungen beim Social-dividend-type

Beim Social-dividend-type wird ein gleich hoher Transferbetrag an alle Wirtschaftssubjekte gezahlt. Die Höhe ist unabhängig vom individuellen Einkommen. Abb. 3-4 zeigt die Auswirkungen auf das Arbeitsangebot.

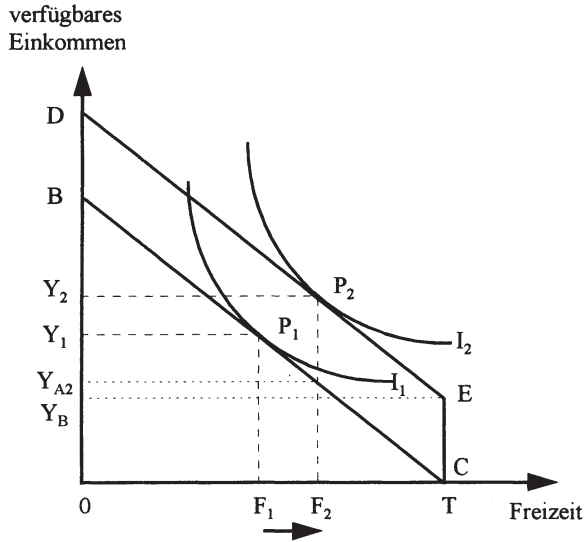


Abb. 3-4: Anreizwirkung des Social-dividend-type auf das Arbeitsangebot

(vgl. Pahlke 1976, 222)

Die Budgetgerade BC stellt die möglichen Kombinationen von Freizeit und Arbeitseinkommen dar. Auf der Indifferenzkurve I_1 ist das mögliche Nutzenniveau am höchsten, der Punkt P_1 stellt die optimale Kombination von Arbeitseinkommen und Freizeit dar. Die Freizeit beträgt F_1 bei einem Einkommen von Y_1 . Durch die Zahlung des vom Arbeitseinkommen unabhängigen Transferbetrages T_r in Höhe von Y_B ergibt sich das neue verfügbare Einkommen zu $Y_V = Y + T_r$. Das entspricht einer Parallelverschiebung der Budgetgeraden, die Neigung bleibt also gleich. Graphisch ergibt sich die Gerade DE als neue Budgetgerade. Das höchste Nutzenniveau wird nun auf der Indifferenzkurve I_2 erreicht. Das Individuum wählt den Punkt P_2 als neuen Optimalpunkt. P_2 bietet im Vergleich zu P_1 ein höheres verfügbares Einkommen Y_2 und mehr Freizeit F_2 , aber geringeres Arbeitseinkommen Y_{A2} bei weniger Arbeitszeit. Das Ergebnis zeigt, daß es durch die Zahlung einer Sozialdividende zu einer Einschränkung des Arbeitsangebots und einer Erhöhung der Freizeit von F_1 auf F_2 kommt (vgl. Pahlke 1976, 224). Dabei ist die Ausgangssituation des einzelnen, repräsentiert durch die Ausgangslage des Punkts P_1 auf der Indifferenzkurve I_1 , nicht maßgeblich. Durch die Transferzahlungen ist es für alle möglich, einen höheren Nutzen bei mehr Freizeit und höherem Einkommen zu erreichen.

Geht man jedoch nicht mehr von parallel verlaufenden Indifferenzkurven vom homogenen Cobb-Douglas-Typ aus, ist keine eindeutige Aussage mehr über die Arbeitsangebotsentscheidung des einzelnen zu treffen (vgl. Weeber 1992, 58; vgl. Abb. 3-5).

Diese nichtparallelen Indifferenzkurven können sich durch Änderung der Präferenzen aufgrund der Sozialdividendenzahlung ergeben. Betrachtet man die Indifferenzkurve I_4 , findet sich als neuer nutzenmaximaler Punkt P_4 . In diesem Punkt kommt es zu einer Ausweitung des Arbeitsangebots und die Freizeit reduziert sich von F_1 auf F_4 . Das verfügbare Einkommen steigt entsprechend. Ebenso denkbar ist auch die Indifferenzkurve I_2 mit dem Punkt P_2 . Hier wird weit mehr Freizeit nachgefragt und entsprechend weniger Arbeit angeboten, als im entsprechenden Modell, das in Abb. 3-4 gezeigt wurde.

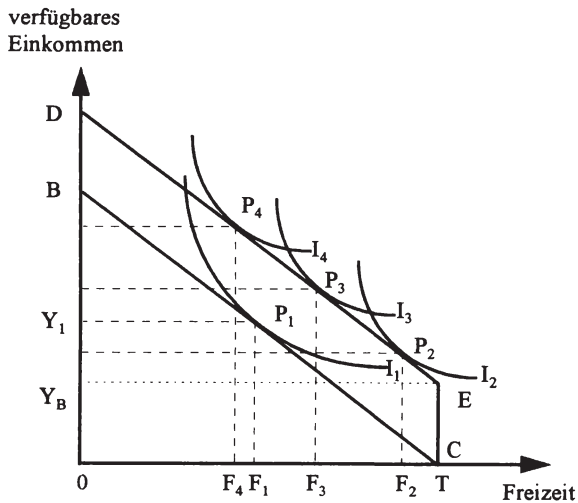


Abb. 3-5: Anreizwirkung auf das Arbeitsangebot bei nichtparallelen Indifferenzkurven

(vgl. Petersen 1989, 79)

3.1.2.2 Wirkungen beim Poverty-gap-type

Die entsprechenden Wirkungen bei einer negativen Einkommensteuer vom poverty-gap-type mit ebenfalls einem negativen Steuersatz von 50% werden nun aufgezeigt.

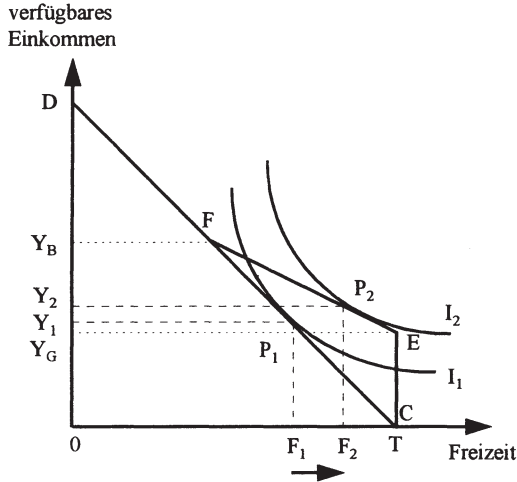


Abb. 3-5: Anreizwirkung auf das Arbeitsangebot (vgl. Pahlke 1976, 224)

Bei dieser Art der negativen Einkommensteuer ist die Transferzahlung T , gleich der Differenz von Break-even-Einkommen Y_B und niedrigerem Arbeitseinkommen Y mal dem Steuersatz t ($Tr = t(Y_B - Y)$). Hieraus ergibt sich die geknickte Budgetgerade DFE (Abb. 3-5). Die Steigung des Abschnitts EF entspricht $(T - L)/(1 - t)w$. Erst bei einem Einkommen in Höhe des Break-even-Einkommens Y_B wird die Transferzahlung zu Null. Wird keine Arbeit angeboten, stellt sich das Mindesteinkommen Y_G ein. Seine Höhe beträgt tY_B und ist im Beispiel $Y_B/2$. Ausgehend vom Punkt P_1 auf der Indifferenzkurve I_1 ergibt sich durch die negative Einkommensteuer ein Einkommenseffekt auf die Indifferenzkurve I_2 . Durch die geänderte Relation der Preise für Einkommen und Freizeit kommt es zusätzlich noch zu einem Substitutionseffekt. Da Freizeit „billiger“ geworden ist, führt das zu einer Einschränkung des Arbeitsangebotes und zu einer größeren Nachfrage nach Freizeit von F_1 zu F_2 . Anhand Abb. 3-6 sollen die unterschiedlichen Auswirkungen in Abhängigkeit vom jeweiligen Ausgangspunkt gezeigt werden.

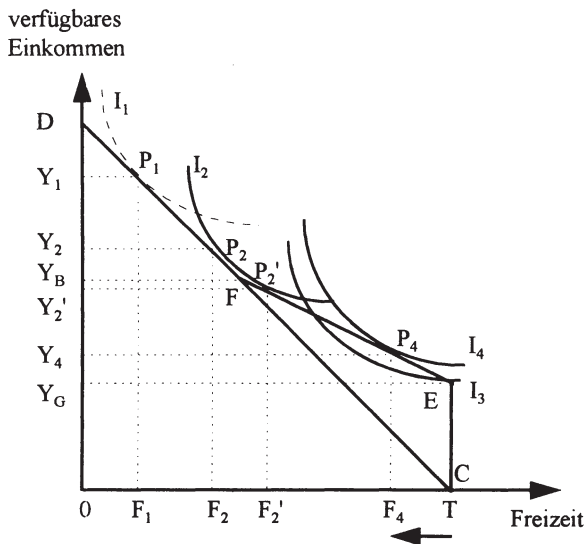


Abbildung 3-6: Negative Einkommensteuer 50% bei unterschiedlichen Ausgangspunkten
(Quelle: Modifiziert nach Prinz 1989, 116)

Für den optimalen Punkt P_1 auf der Indifferenzkurve I_1 hat die Einführung einer negativen Einkommensteuer keine Auswirkung auf das Arbeitsangebot des betroffenen Individuums, da es keinen Transfer erhält. Es wird weiterhin F_1 an Freizeit nachfragen. Für eine Person, die den Punkt P_2 als optimalen Punkt vor der Einführung der negativen Einkommensteuer hatte, stellt sich P_2' als zusätzlicher optimaler Punkt ein. In diesem Fall sind beide Punkte auf dem selben Nutzenniveau erreichbar. Eine eindeutige Aussage über die Wirkung auf das Arbeitsangebot kann hier nicht getroffen werden, die Person ist indifferent bezüglich der Entscheidung. Für eine Person die vor der Einführung der negativen Einkommensteuer keine Arbeit angeboten hat und durch soziale Sicherung ein Mindesteinkommen in Höhe von Y_G zur Verfügung hatte (Punkt E), lohnt es sich nun, Arbeit anzubieten und auf Freizeit zu verzichten. Im Punkt P_4 erzielt sie ein höheres Nutzenniveau, sowie ein Einkommen Y_4 über dem Mindesteinkommen. Durch Änderung des Steuersatzes kann die Anreizwirkung in diesem Bereich stark beeinflußt werden. Die Auswirkungen der negativen Einkommensteuer auf das Arbeitsangebot sind bei diesem Modell nicht eindeutig zu bestimmen. Sie hängen vielmehr vom Ausgangspunkt und vom Steuersatz ab.

Die theoretische Analyse der Arbeitsangebotswirkung zeigt, daß es durch die Einführung einer negativen Einkommensteuer, unabhängig von dem Typ, zu einer Verminderung des Arbeitsangebots und zu einer Ausdehnung der Freizeit

seitens der Begünstigten kommen kann. Ausgangspunkt ist jedoch der Zustand ohne ein Mindestsicherungssystem. Unter den oben getroffenen Modellannahmen zeigt ein Vergleich, daß es durch die Einführung einer negativen Einkommensteuer vom Social-dividend-type zur geringsten Einschränkung des individuellen Arbeitsangebots kommt, da hier nur der Einkommenseffekt wirkt.

3.2 Lohnsubventionen

Im Unterschied zur negativen Einkommensteuer sind Lohnsubventionen - hinsichtlich des Ziels, spezifische Arbeitnehmergruppen zu fördern - als zielgruppengenaues Instrument einzustufen. Dabei wird hier der Begriff der Lohnsubvention nicht in der üblichen Weise abgegrenzt. So definiert beispielsweise Andel (1970, 5) den Subventionsbegriff sehr eng als diejenigen Geldzahlungen, die ohne marktliche Gegenleistungen von den öffentlichen Händen an diejenigen Unternehmen fließen, die bestimmte Voraussetzungen erfüllen. Für die hier zu verfolgende Argumentation ist zunächst einmal die von Albeck (1982, 9) gegebene Definition brauchbarer:

"Lohnsubventionen (LS) sind geldwerte Vorteile, die der Staat Arbeitgebern für die Beschäftigung von Arbeitnehmern gewährt, sei es als Geldzahlungen, als Befreiung von Abgabepflichten oder als ähnliche Begünstigungen. Ihr wesentlicher Zweck besteht darin, den Produktionsfaktor Arbeit zu verbilligen und dadurch ein höheres Beschäftigungsniveau und/oder eine andere Beschäftigungsstruktur zu erreichen, als ohne LS zustande gekommen wäre."

Von dieser Definition ausgehend geht es - wie bei der negativen Einkommensteuer - nicht darum, einzelne arbeitsmarktpolitische Maßnahmen unter dem Begriff der Lohnsubvention zu subsumieren und dann zu beurteilen.²³ Vielmehr geht es um die Analyse direkter Geldleistungen an die Unternehmen oder Arbeitnehmer, um deren Lohn(kosten) zu senken. Es geht also - methodisch betrachtet - um Lohnsubventionen, wie sie nach dem Zusammenbruch der DDR und der Wiedervereinigung von einer Gruppe US-amerikanischer Ökonomen angedacht wurden.²⁴

²³ Hinsichtlich einer derartigen Vorgehensweise ist zu verweisen auf Bohlen (1993), der - unter dem Begriff der Lohnsubventionen - sowohl allgemeine Maßnahmen zur Arbeitsbeschaffung als auch personenbezogene Förderungen - Einarbeitungszuschüsse und Eingliederungsbeihilfen für verschiedene Risikogruppen am Arbeitsmarkt - der Bundesanstalt für Arbeit untersucht.

²⁴ Siehe hierzu Akerlof/Rose/Yellen/Hessenius (1991); die sich daran anschließende Diskussion in der Bundesrepublik Deutschland ließ jedoch eine weitgehende Ablehnung derartiger Pläne aufgrund ordnungspolitischer Überlegungen deutlich werden; vgl. dazu beispielsweise die Diskussionen in Ipsen (1992) und Lenk (1992). Allerdings wird mittlerweile vor dem Hintergrund der persistenten Arbeitslosigkeit unvoreingenommener über Lohnsubventionen gearbeitet; siehe hierzu Snower (1994) und Orszag/Snower (1996).

Lohnsubventionen können zunächst bezüglich der Bezugsdauer, des begünstigten Personenkreises und der Bemessungsgrundlage klassifiziert werden (vgl. hierzu Bohlen 1993, 7ff).²⁵

Als erstes lassen sie sich hinsichtlich ihrer zeitlichen Gewährung in *temporäre* und *permanente* Lohnsubventionen unterscheiden. Permanente Lohnsubventionen werden über einen längeren Zeitraum bewilligt, sind also zunächst zeitlich nicht befristet, während temporäre Lohnsubventionen einen nur vorübergehenden Charakter aufweisen. Aufgrund dieses Unterschiedes gilt häufig, daß die effektiven Wirkungen temporärer Lohnsubventionen auf den Arbeitsmarkt nur kurzfristiger Natur sind. Bei Gewährung einer zeitlich befristeten Lohnsubvention werden Unternehmen in erster Linie nur bestimmte, bereits getroffene Entscheidungen über die Neueinstellung von Arbeitskräften zeitlich vorziehen, um in den Genuß der Lohnsubvention zu gelangen. Im Gegensatz zu permanenten Lohnsubventionen führen temporäre Lohnsubventionen in der Regel nicht zu einer nachhaltigen Mehrnachfrage von Firmen auf dem Arbeitsmarkt, sofern man unterstellt, daß die Unternehmen in ihrer Personal- und Investitionsplanung einen langfristigen Zeithorizont besitzen. Andererseits müssen bei der Beurteilung von Lohnsubventionen auch die dem Staat als Subventionsträger entstehenden Kosten berücksichtigt werden. Diese sind bei der Gewährung permanenter Lohnsubventionen weitaus höher als bei temporären. Daher können auch zeitlich befristete Subventionen unter gewissen Umständen wirtschaftspolitisch durchaus sinnvoll sein, etwa um zu verhindern, daß kurzfristige gesamtwirtschaftliche Nachfrageausfälle voll auf den Arbeitsmarkt durchschlagen.

Des weiteren kann eine Unterscheidung in *allgemeine* und *zielgruppenorientierte* Lohnsubventionen erfolgen. Im ersten Fall wird jegliche Art der Beschäftigung gefördert, d.h. sämtliche innerhalb eines vorgegebenen Zeitraums geschlossenen Arbeitsverträge werden subventioniert. Durch den zweiten Fall der zielgruppenorientierten Lohnsubventionen hingegen werden nur bestimmte Arbeitnehmer gefördert, d.h. es erfolgt eine differenzierte Vergabe von Lohnsubventionen. Mit der gezielten Förderung von ganz bestimmten Arbeitnehmergruppen wird versucht, die Chancen dieser Gruppen auf dem Arbeitsmarkt zu verbessern. Zielgruppenorientierte Lohnsubventionen werden deswegen primär für die Beschäftigung von Arbeitnehmern gewährt, die auf dem Arbeitsmarkt nur schwer vermittelbar sind und häufig von Langzeitarbeitslosigkeit

²⁵ Möglich wäre auch eine Unterscheidung zwischen Subventionen, die die Zahl der Erwerbstätigen erhöhen können im Sinne der hier zu diskutierenden Lohnsubventionen, und Subventionen, die zum Abbau der Arbeitslosigkeit dadurch beitragen, daß sie das Erwerbspersonenpotential verkleinern. Zur zweiten Gruppe gehören beispielsweise Frühverrentungen und Vorruhestandsregelungen. In dieser Arbeit werden nur Subventionen der ersten Gruppe berücksichtigt, siehe zur Analyse der zweiten Subventionskategorie Schellhaaß/Kelp 1995.

betroffen sind. Die gezielte Förderung bestimmter Personenkreise ruft allerdings auch Substitutionseffekte bei der Arbeitsnachfrage hervor, den teilweise werden nicht-subventionierte von subventionierten Arbeitnehmern verdrängt. Das Ausmaß dieser Verdrängung ist in erster Linie eine Funktion der Substituierbarkeit von Arbeitskräften untereinander im Produktionsprozeß und der zeitlichen Dauer der Subventionierung. Bei allgemeinen Lohnsubventionen ist ein derartiger Austausch von Arbeitskräften nicht zu erwarten, da sämtliche Arbeitnehmer subventioniert werden. Ein Austausch von Arbeitskräften erscheint für einen Unternehmer unter diesen Umständen nicht lohnend. Generell gilt, daß allgemeine Lohnsubventionen die weitaus teurere Variante darstellen, weswegen eine gezielte Förderung oftmals der einzig praktikable Weg ist. Eine weitere Form der Lohnsubventionierung ist die *marginale* Lohnsubvention. Bei der marginalen Lohnsubvention wird ausschließlich der Netto-Beschäftigungszuwachs gefördert, weshalb im gleichen Zusammenhang oft auch der Begriff der inkrementellen Lohnsubvention verwendet wird. Die eigentliche Intention der marginalen Lohnsubvention muß so verstanden werden, daß nur der Teil der Neuarbeitsverträge eines bestimmten Zeitraumes finanziell unterstützt wird, dem nicht ein entsprechender Teil von Vertragsauflösungen im gleichen Zeitraum gegenübersteht. Durch Einführung einer marginalen Lohnsubvention wird also versucht, die Förderung auf diejenigen Arbeitsverhältnisse zu beschränken, die in der betrachteten Periode zusätzlich entstanden sind. Idealerweise soll nur diejenige Beschäftigung subventioniert werden, die ohne die Gewährung der marginalen Lohnsubvention nicht entstanden wäre. Eine derartige Identifizierung der zusätzlichen Beschäftigung ist allerdings in der Praxis nicht möglich. Zur Quantifizierung des Netto-Beschäftigungszugangs bedient man sich häufig sogenannter Soll-Beschäftigungen. Diese erhält man, indem zunächst der durchschnittliche Beschäftigungszuwachs aller Firmen für die Zukunft statistisch ermittelt und anschließend dieser Wert mit den tatsächlichen Werten der Firmen verglichen wird. Unternehmen, deren Beschäftigungszuwachs unterhalb des durchschnittlichen Wertes liegt, erhalten in diesem Fall keine Lohnsubventionen und erleiden im Vergleich zu Firmen mit überdurchschnittlichen Beschäftigungszuwächsen einen Wettbewerbsnachteil. Marginale Lohnsubventionen können selbstverständlich wiederum in allgemeiner bzw. zielgruppenorientierter Form ausgestaltet werden.

Abschließend können Lohnsubventionen noch bezüglich ihrer Bemessungsgrundlage klassifiziert werden. Man unterscheidet hierbei zwischen *pauschalen* Lohnsubventionen und *Wertsbventionen*. Bei pauschalen Subventionen handelt es sich um Lohnsubventionen, die einen konstanten Betrag je Arbeitnehmer darstellen. Im Gegensatz hierzu werden Wertsbventionen als ein auf den Lohn bezogener Zuschuß gezahlt. Wertsbventionen variieren demnach in ihrer Höhe mit dem Lohn eines Arbeitnehmers. Bei einem proportionalen Tarifverlauf der

Wertsubvention wächst der Subventionsbetrag mit der Bemessungsgrundlage, d.h. dem Lohn. Man spricht in diesem Zusammenhang auch von einer *proportionalen* Lohnsubventionen. Denkbar ist auch eine zeitliche Staffelung der Zuschüsse einer Wertsubvention. Es kann beispielsweise vereinbart werden, daß die Zuschußsätze von Jahr zu Jahr abnehmen.

Neben diesen weithin üblichen Unterscheidungen muß noch auf eine weitere Differenzierung nach dem (direkten) Empfänger hingewiesen werden, womit auch die weiter oben zitierte Definition von Lohnsubventionen ergänzt wird. In der öffentlichen wie auch wissenschaftlichen Diskussion versteht man nämlich unter dem Begriff der Lohnsubvention häufig nur die Zahlung von Zuschüssen an Unternehmer für die Einstellung von Arbeitnehmern. Lohnsubventionen an Arbeitnehmer wird im Vergleich zu *Subventionen an Arbeitgeber* ein weitaus geringeres Interesse zuteil. Der Grund hierfür ist wohl in erster Linie darin zu sehen, daß nach weitverbreiteter Meinung eine Beschäftigungsexpansion nur dann erzielt werden kann, wenn der Nachfrageseite auf dem Arbeitsmarkt, also den Unternehmen, finanzielle Anreize zur vermehrten Einstellung von Arbeitskräften gewährt werden. Aufgrund der eintretenden Kostenentlastung und der faktischen Verbilligung des Produktionsfaktors Arbeit werden die Arbeitgeber mehr Nachfrage nach Arbeitskräften entfalten. Mit dieser Beurteilung der Wirkung von Lohnsubventionen an Arbeitgeber wird implizit vorausgesetzt, daß der primäre Grund von Arbeitslosigkeit zu hohe Löhne sind. Von zu hohen Mindestlöhnen sind wiederum in erster Linie Arbeitnehmer mit sehr geringer Produktivität betroffen, denn unterstellt man, daß die Unternehmen Arbeitskräfte nachfragen, solange die Grenzproduktivität der Arbeit größer ist als der Reallohn, werden Problemgruppen mit geringer Produktivität kaum Beschäftigung finden. Aus dieser primären Zielsetzung von Lohnsubventionen als Arbeitgeberstimulans lassen sich eine Reihe von typischen Charakteristika dieser Subventionen ableiten.

Lohnsubventionen an Arbeitgeber sind sehr oft beschränkt auf die Einstellung von Arbeitnehmern, die einer Problemgruppe des Arbeitsmarktes angehören, d.h. überdurchschnittlich von Arbeitslosigkeit betroffen sind. Es handelt sich demzufolge i.d.R. um zielgruppenorientierte Lohnsubventionen. Um nur den Beschäftigungszuwachs zu fördern, werden Lohnsubventionen an Arbeitgeber häufig in marginaler Form konzipiert. Zudem sind sie vorwiegend temporär, weil davon ausgegangen wird, daß subventionierte Arbeiter nach einer bestimmten Zeit in dem Unternehmen Qualifikationen erwerben, die ihren Wert für das Unternehmen derart steigern, daß sie den Marktlohn erhalten und auf eine weitere Bezuschussung verzichtet werden kann.

Im Gegensatz zu Lohnsubventionen an Arbeitgeber setzen *Lohnsubventionen an Arbeitnehmer* auf der Arbeitsangebotsseite an. Sie stellen einen Zuschuß auf

den Lohnsatz dar. Marktlöhne unterhalb eines festgelegten Ziellohnsatzes bzw. Break-Even-Punktes werden um einen bestimmten Prozentsatz der Differenz zwischen eigentlichem Lohn und Ziellohn angehoben. Mit steigendem Lohnsatz verringert sich somit der an den Arbeitnehmer ausgezahlte Subventionsbetrag. Eine derartige Konstruktion wird bei Lohnsubventionen an Arbeitgeber i.d.R. vermieden, um nicht einen Anreiz für die Firmen zu schaffen, die Löhne künstlich niedrig zu halten. Lohnerhöhungen würden nämlich nur dazu führen, daß die Unternehmen weniger Subventionen erhalten. Lohnsubventionen an Arbeitnehmer veranlassen diese, ihr Anspruchslohniveau nach unten zu korrigieren. Arbeitnehmer sind dazu bereit, Anstellungen zu niedrigeren Marktlöhnen zu akzeptieren. Lohnsubventionen an Arbeitnehmer sind also ein geeignetes Instrument zur Beschäftigungsexpansion, wenn Arbeitnehmer aufgrund zu geringer Marktlöhne keine Arbeitsverhältnisse eingehen. Durch die Subvention werden die von den Unternehmen gezahlten Löhne auf ein für die Arbeitnehmer akzeptables Niveau angehoben. Die Folge ist eine Erhöhung des Arbeitsangebotes über den subventionierten Lohnbereich. Um eine nachhaltige Änderung des Angebotverhaltens auszulösen, sind Lohnsubventionen an Arbeitnehmer häufig permanent.

Es stellt sich jedoch die Frage, ob und inwieweit sich beide Subventionsmöglichkeiten unterscheiden. Ist der Arbeitnehmer Empfänger einer Lohnsubvention, welche er beispielsweise in Form von Gutscheinen („vouchers“) an das ihn einstellende Unternehmen weitergibt, dann besteht eine allokationstheoretische Indifferenz zwischen diesen beiden Varianten. Offenbart hingegen der Arbeitnehmer seinen Subventionsbezug gegenüber dem Unternehmen nicht, so liegt ein zur negativen Einkommensteuer analoger Fall vor, der hier nicht mehr eigens behandelt werden muß. Im Falle vollkommener polypolistischer Märkte spielt dies keine Rolle. Bei Existenz anderer Marktgegebenheiten ist zwischen den beiden Adressaten zu unterscheiden.

3.2.1 Theoretische Modellierung

Wie bei der negativen Einkommensteuer sollen auch hier die grundlegenden allokativen Zusammenhänge skizziert werden.

Bei der Analyse der produktions- und kostentheoretischen Implikationen von Lohnsubventionen gilt zunächst, daß durch die Gewährung eines Lohnzuschusses sich der Produktionsfaktor Arbeit im Vergleich zu anderen Produktionsfaktoren verbilligt. Dies gilt sowohl für allgemeine als auch für marginale Lohnsubventionen, die beiden Fälle, auf die sich die folgenden Betrachtungen im wesentlichen beschränken werden. Es ergibt sich für die allgemeine Lohnsubvention zunächst folgende Darstellung:

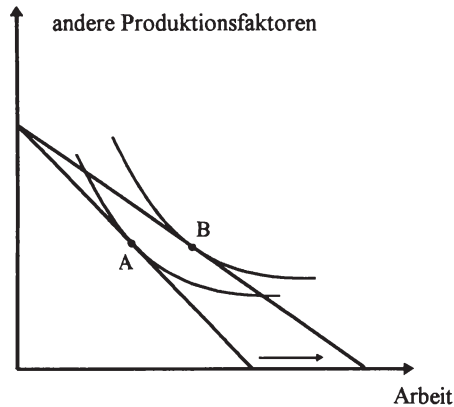


Abb. 3-7: Wirkungen einer allgemeinen Lohnsubvention

Abb. 3-7 unterscheidet grundsätzlich zwischen dem Produktionsfaktor Arbeit und den restlichen Faktoren. Sie zeigt Produktionsisokurven, die als geometrische Örter aller Inputkombinationen, mit denen ein bestimmtes Outputniveau erstellt werden kann, definiert sind, und Isokostengeraden. Vor Einführung einer allgemeinen Lohnsubvention wird mit der Faktorkombination des Punktes *A* produziert.

Die allgemeine Lohnsubvention führt zu einer Verbilligung des Faktors Arbeit, was sich graphisch in einer Drehung der Isokostengerade um den Schnittpunkt mit der Ordinate nach außen auswirkt. Die daraus resultierende neue optimale Faktorkombination wird durch Punkt *B* wiedergegeben. Die Bewegung von Punkt *A* nach *B* läßt sich analog zu der mikroökonomischen Analyse mit dem Einkommen-Freizeit-Modell für die negative Einkommensteuer in einen Niveau- bzw. Einkommenseffekt und Substitutionseffekt zerlegen. Eine genauere Darstellung dieser beiden Effekte erfolgt im späteren Verlauf dieser Arbeit. Zusammenfassend kann konstatiert werden, daß durch die allgemeine Lohnsubvention mehr Arbeit nachgefragt und ein höheres Outputniveau erreicht wird.

Im Unterschied zu einer allgemeinen Lohnsubvention wird bei einer marginalen Lohnsubvention nur der Netto-Beschäftigungszuwachs gefördert. Die Subvention erstreckt sich also nur auf Neueinstellungen von Arbeitskräften überhalb des ursprünglichen Beschäftigungsniveaus. Daraus resultiert ein Knick der Isokostengerade am Punkt *A*, der die bisherige optimale Faktorkombination repräsentiert. Es wird nur Nachfrage nach Arbeit bezuschußt, die über die des Punktes *A* hinausgeht. Die unterstellte Bewegung von Punkt *A* nach *B* kann wiederum in einen Niveau- und Substitutionseffekt aufgespalten werden. Nach der bisher relativ allgemein gehaltenen Darstellung werden nun die mit einer Lohnsubventionierung einhergehenden Effekte näher untersucht.

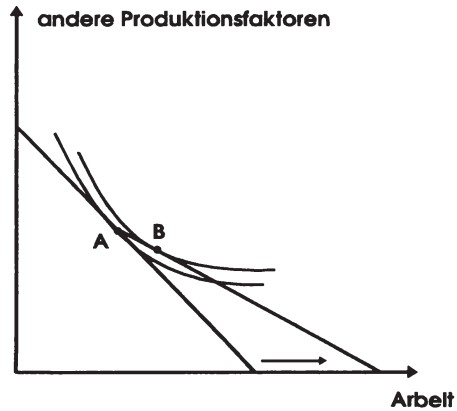


Abb. 3-8: Wirkungen einer marginalen Lohnsubvention (vgl. Bassi 1985, 674)

3.2.1.1 Skalen- bzw. Niveaueffekte

Durch die Lohnsubventionierung wird ein höheres Produktionsniveau und damit auch ein höheres Beschäftigungsniveau erreicht. Unter dem Skaleneffekt versteht man die durch die Produktionsausdehnung bedingte zusätzliche Beschäftigung. In welchem Umfang ein Skaleneffekt eintritt, hängt davon ab, inwieweit es einem subventionierten Unternehmer möglich ist, die sich ergebende Zusatzproduktion am Markt abzusetzen. Sofern keine Absatzchancen für zusätzliche Outputeinheiten vorhanden sind, wird ein Unternehmer trotz Subventionierung von einer Produktionsausdehnung Abstand nehmen. Im weiteren werden die Skaleneffekte für den *Polypolfall* und den *Monopolfall* betrachtet (vgl. hierzu und zum folgenden Albeck 1982, 12ff). Unter der Voraussetzung, daß die Grenzkostenkurve eines Anbieters bekannt ist und eine *marginale* Lohnsubvention ausgezahlt wird, gilt im Polypolfall, daß die Grenzerlöskurve gleich dem Preis ist. Der Preis stellt ein Datum dar, d. h. eine Erhöhung der Produktionsmenge hat keinen Einfluß auf den Produktpreis. Es ergibt sich für einen Anbieter folgende Situation:

Ohne Lohnsubvention beträgt die gewinnmaximale Ausbringungsmenge x_0 , die sich aus dem Schnittpunkt zwischen der Grenzkostenkurve GK und dem Preis p_0 ergibt. Die unterstellte marginale Lohnsubvention verschiebt die Grenzkostenkurve bei der Produktionsmenge x_0 nach unten. Als neue gewinnmaximale Ausbringungsmenge ergibt sich x_s . Die Produktion wird also um die Menge $x_s - x_0$ ausgedehnt, woraus abgeleitet eine höhere Nachfrage nach Arbeit resultiert. Für den subventionierten Unternehmer stellt sich zudem ein Mehrge Gewinn in Höhe der schraffierten Fläche ein.

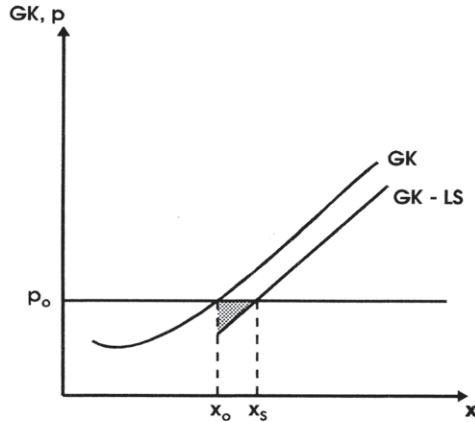


Abb. 3-9: Skaleneffekt einer marginalen Lohnsubvention im Polypfall (Albeck 1982, 12)

Betrachtet man den gleichen Fall für eine *allgemeine* Lohnsubvention, verschiebt sich die komplette Grenzkostenkurve des Unternehmens nach unten, da die Lohnsubventionierung sich auf die gesamte Beschäftigung und nicht mehr ausschließlich auf die Mehrbeschäftigung erstreckt.

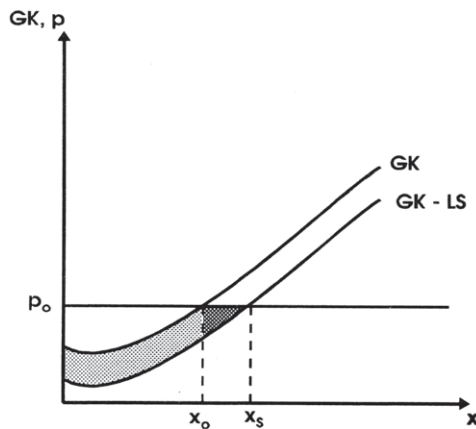


Abb. 3-10: Skaleneffekt einer allgemeinen Lohnsubvention im Polypfall

Die Produktion wird von der Menge x_0 auf x_s gesteigert. Als zusätzlicher Gewinn aufgrund der allgemeinen Lohnsubvention stellen sich die beiden schraffierten Flächen ein, wobei die hellerschraffierte Fläche den Mehrgewinn darstellt, der sich bei gleichem Produktionsniveau einstellt, und die dunkelschraffierte Fläche den

Mehrgewinn, der aufgrund der Mehrproduktion anfällt. Bei einer allgemeinen Lohnsubvention erzielt der Anbieter also einen deutlich höheren Zusatzgewinn als bei einer marginalen Subvention. Auch wenn die Produktionsmenge auf x_0 verharnt, steigt der Gewinn beträchtlich. Für den Unternehmer besteht nicht mehr die unbedingte Notwendigkeit die Produktion auszuweiten, wenn er sein Ergebnis verbessern möchte. Aus diesem Grund wird oftmals der marginalen Lohnsubvention ein höherer Beschäftigungseffekt zugesprochen als der allgemeinen (vgl. Bohlen 1993, 27ff).

Die bisherige Annahme, daß eine Ausweitung der Produktion keine Auswirkungen auf den Produktpreis hat, ist nicht unbedingt realistisch, insbesondere wenn man bedenkt, daß nicht nur einer oder wenige Anbieter in den Genuß der Subvention gelangen. Deshalb wird im weiteren der Fall des Mehrabsatzes zu sinkenden Produktpreisen betrachtet.

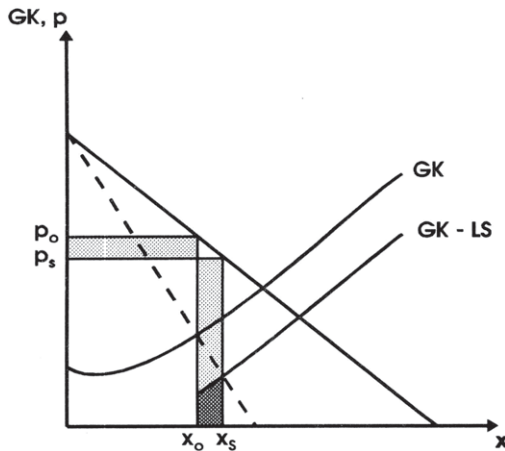


Abb. 3-11: Skaleneffekt einer marginalen Lohnsubvention im Monopolfall

Im skizzierten Monopolfall stellt sich ohne Lohnsubvention bei gegebener Grenzkostenkurve ein Preis p_0 und ein Output von x_0 ein. Für eine *marginale* Lohnsubvention verschiebt sich die Grenzkostenkurve ab x_0 nach unten, woraus eine Produktionssteigerung auf x_s resultiert, die allerdings von einem Sinken des Produktpreises auf p_s begleitet wird. So sind zwei entgegengesetzte Wirkungen auf den Umsatz zu beobachten. Zum einen führt die Mengenausdehnung zu einer Umsatzzunahme, zum anderen resultiert aus der Preissenkung eine Umsatzabnahme. Die Umsatzzunahme wird graphisch durch die Fläche der stehenden Säule unterhalb p_s zwischen x_0 und x_s wiedergegeben, die Umsatzabnahme hingegen durch die waagrecht liegende, hellschraffierte Säule zwischen p_0 und p_s .

Für den Fall einer Preiselastizität der Nachfrage bei p_0 absolut größer als 1 fällt die Umsatzzunahme größer aus als die Abnahme. Außer der Umsatzänderung liegt aber auch noch eine Kostenzunahme aufgrund der Mehrproduktion in Höhe der dunkelschraffierten Fläche unterhalb der Kurve $GK - LS$ zwischen x_0 und x_s vor. Insgesamt stellt sich somit nur ein positiver Skaleneffekt durch die marginale Lohnsubvention ein, wenn die Umsatzänderung größer ist als die Kostenzunahme, d.h. die Umsatzzunahme größer ist als die Summe aus Umsatzrückgang und Kostenzunahme.

Bei einer *allgemeinen* Lohnsubvention liegt ein ähnlicher Sachverhalt für den Monopolfall vor. Die Lohnbezuschussung erstreckt sich wiederum über die gesamte Produktion, weshalb sich zusätzlich noch eine Kostenentlastung in Höhe der dunkelschraffierten Fläche zwischen den beiden Grenzkostenverläufen, der Ordinate und x_0 einstellt. Ähnlich zum Polypolfall erzielt ein Anbieter einen höheren Gewinn, auch wenn er die Produktion nicht ausdehnt, sondern weiterhin bei dem Outputniveau x_0 verharrt.

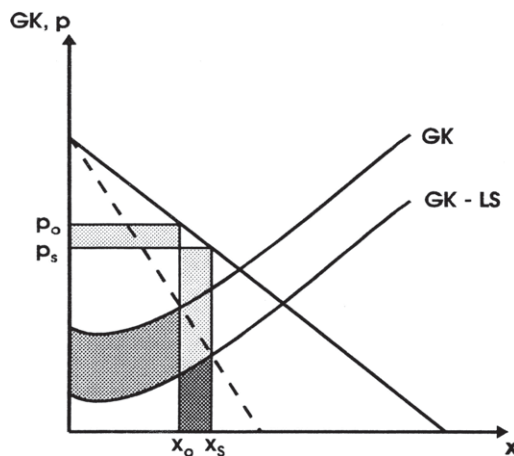


Abb. 3-12: Allgemeine Lohnsubvention im Monopolfall (Albeck 1982, 13)

3.2.1.2 Substitutionseffekte

Neben Skaleneffekten werden durch Lohnsubventionen auch Substitutionseffekte hervorgerufen. Dabei findet zum einen eine Substitution zwischen Arbeit und den restlichen Produktionsfaktoren und zum anderen eine Substitution zwischen Arbeitskräften statt. Es muß also zwischen einer reinen Faktorsubstitution und der Substitution innerhalb des Produktionsfaktors Arbeit unterschieden werden.

Im ersten Fall wird aufgrund der durch die Lohnsubvention bedingten relativen Verbilligung von Arbeit ein Unternehmen angehalten, den Produktionsprozeß derart zu modifizieren, daß mehr Arbeit anstelle von anderen Faktoren eingesetzt wird. Im zweiten Fall hingegen werden nicht-subventionsberechtigter Arbeitnehmer durch solche ersetzt, für die Zuschüsse gewährt werden, um auf diese Weise die Produktionskosten herunterzuschleusen. Daraus resultiert im ungünstigsten Fall eine reine Ausdehnung von geförderter Beschäftigung ohne Zunahme der Gesamtbeschäftigung. Zusätzlich zu einer Änderung der Struktur der Beschäftigung ergibt sich auch eine Umverteilung von Einkommen hin zu den subventionierten Arbeitnehmern.

Auf den Substitutionseffekt zwischen Arbeit und anderen Faktoren wurde schon zu Beginn dieses Kapitels eingegangen. Anhand der Abbildungen 3-7 für die allgemeine und 3-8 für die marginale Lohnsubvention läßt sich dieser Substitutionseffekt als Bewegung entlang der Outputisokuante interpretieren (vgl. Bassi 1985, 673). In welchem Umfang der Einsatz des Faktors Arbeit dabei steigt, hängt neben der Ausgestaltung der Lohnsubvention vorwiegend von dem Produktionsprozeß ab. Bei Produkten, die traditionell sehr arbeitsintensiv hergestellt werden, ist es beispielsweise weitaus einfacher, der Subventionierung Rechnung zu tragen und der Arbeit innerhalb des Produktionsprozesses mehr Gewicht einzuräumen. Nicht alle Unternehmen können demzufolge in gleichem Maße von einer Lohnsubvention profitieren. Tendenziell entsteht sicherlich ein Anreiz zum vermehrten Einsatz von Arbeit.

Von großer Wichtigkeit ist auch die zeitliche Dauer der Lohnsubventionierung. Nur bei einer längerfristigen Gewährung werden die Unternehmen andere Produktionsfaktoren, wie z.B. Kapital, durch Arbeit ersetzen. Erst wenn sie von der Dauerhaftigkeit der Förderung überzeugt sind, werden sie dies in ihrer Investitionsplanungskalkül aufnehmen und sich für arbeitsintensivere Produktionsformen entscheiden. Bei einer marginalen Lohnsubvention ist zudem noch zu berücksichtigen, daß die Faktorsubstitution zugunsten von Arbeit geringer ausfällt als bei einer allgemeinen Subvention, da die veränderten Faktorpreisrelationen nur für die Mehrbeschäftigung gelten (vgl. zu diesen Problemen der intertemporalen und interpersonellen Allokation Albeck 1982, 15f; Hartman 1985; Bohlen 1993, 28ff).

3.2.1.3 *Mitnahmeeffekte*

Neben den Skalen- und Substitutionseffekten werden im Zusammenhang mit Lohnsubventionen auch Mitnahmeeffekte diskutiert (vgl. beispielsweise Albeck 1982, 16f; Orszag/Snowder 1996). Diese liegen dann vor, wenn Subventionszahlungen für Beschäftigungsmengen empfangen werden, die auch ohne Lohnsub-

ventionen realisiert worden wären. Aus dieser Definition ergibt sich, daß Mitnahmeeffekte nur bei marginalen Lohnsubventionen von Bedeutung sind. Bei allgemeinen Lohnsubventionen liegt es durchaus in der Intention der staatlichen Förderung, daß die gesamte Beschäftigung über einen bestimmten Zeitraum beschußt wird.

Aus dem Skalen-, dem Substitutions- und dem Mitnahmeeffekt läßt sich nach Albeck (1982, 17) der Netto-Beschäftigungseffekt von Lohnsubventionen folgendermaßen berechnen:

- Anzahl der Subventionsfälle
- Substitutionseffekt I (Arbeit gegen Arbeit)
- Mitnehmereffekt
- = Skaleneffekt + Substitutionseffekt II (andere Produktionsfaktoren gegen Arbeit)

3.2.2 Ableitung der Arbeitsnachfragekurve

Im Zentrum der Betrachtungen dieses Abschnittes steht die Frage, inwiefern sich Lohnsubventionen auf die Arbeitsnachfragekurve in einem statischen Arbeitsmarktmodell auswirken. Dabei werden ausschließlich Lohnsubventionen an Unternehmen untersucht, da diese die Arbeitsnachfrage direkt beeinflussen.

Bei der Herleitung der veränderten Arbeitsnachfragekurve wird zunächst von einer marginalen und zielgruppenorientierten Lohnsubvention ausgegangen. Die jeweilige Unternehmung erhält also nur Subventionszahlungen für zusätzlich eingestellte Arbeitnehmer, die einer identifizierbaren Gruppe mit beispielsweise geringen Qualifikationen angehören. Die Subvention ist derart ausgestaltet, daß die Differenz zwischen einem Ziellohnsatz w_2 und dem tatsächlichem Lohn w_1 zu einem bestimmten Prozentsatz r geschlossen wird (vgl. Kaufman 1994, 183f). Der Subventionsbetrag pro Arbeitsstunde S errechnet sich somit aus:

$$S = r(w_2 - w_1)$$

Durch diese Form der Lohnsubventionierung ergibt sich eine Veränderung der Arbeitsnachfragekurve, wie in Abb. 3-13 dargestellt:

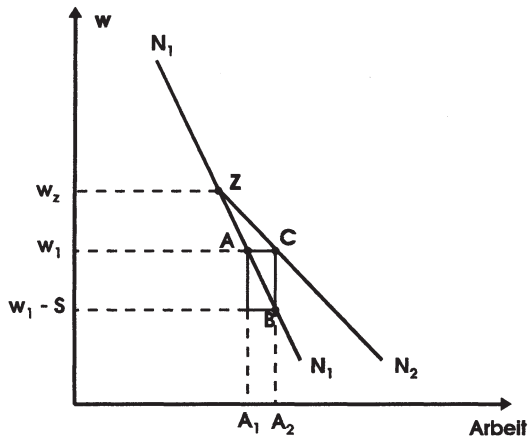


Abb. 3-13: Ableitung der Arbeitsnachfragekurve (Kaufman 1994, 184)

Vor der Subventionierung war die Nachfragekurve die Gerade N_1N_1 . Nach der Subventionierung ergibt sich N_2N_2 als neuer Kurvenverlauf. Da eine Subventionszahlung ausschließlich für Lohnsätze unterhalb w_2 erfolgt, bleibt die Kurve oberhalb dieses Lohnsatzes unverändert. Ab dem Punkt Z allerdings knickt die Arbeitsnachfragekurve im Vergleich zum alten Verlauf nach rechts ab. Die Herleitung der neuen Kurve ist in Abb. 3-13 exemplarisch für einen Punkt dargestellt. Ausgangspunkt ist A auf der alten Kurve mit w_1 und der Arbeitsnachfrage A_1 . Da dieser Punkt unterhalb von w_2 liegt, empfängt das Unternehmen den Subventionsbetrag S . Der effektive Lohnsatz, den er aufzubringen hat, verringert sich damit auf $w_1 - S$. Zu diesem Lohnsatz fragt der Arbeitgeber die Arbeit A_2 im Punkt B nach. Es stellt sich somit zum Lohnsatz w_1 die Arbeitsnachfrage A_2 ein. Dies entspricht Punkt C auf der neuen Kurve. Der jeweilige Kurvenverlauf ist eine Funktion des Parameters r , d.h. des Umfanges, zu dem die Lücke zwischen Ziellohnsatz und tatsächlichem Lohnsatz geschlossen werden soll. Generell gilt, daß höhere Werte von r die Kurve weiter nach rechts abknicken lassen.

Unterstellt man stattdessen eine allgemeine und pauschale Lohnsubvention, die aus einem konstanten Betrag auf sämtliche Lohnsätze besteht, so ergibt sich eine zur ursprünglichen parallel nach rechts verschobene Kurve.

Zur Analyse der Auswirkungen einer "geknickten" Nachfragekurve, wird abschließend das Modell der Abb. 3-14 betrachtet, in dem Lohnrigiditäten in Form des Mindestlohnes w_m unterstellt werden:

Bei gegebener Nachfragekurve D vor der Subventionierung stellt sich aufgrund des Mindestlohnes die Beschäftigung A_1 ein. Die Arbeitslosigkeit beträgt $A_3 - A_1$. Grund für das Auftreten von Arbeitslosigkeit ist in diesem Modell der Mindestlohn, der ein Absinken des Lohnniveaus auf w_g verhindert. Nach der beschriebenen Lohnsubventionierung erhalten wir die Beschäftigung A_2 . Die Arbeitslosigkeit verringert sich auf $A_3 - A_2$. Die Lohnsubvention führt zu einer Ausdehnung der Beschäftigung um $A_2 - A_1$.

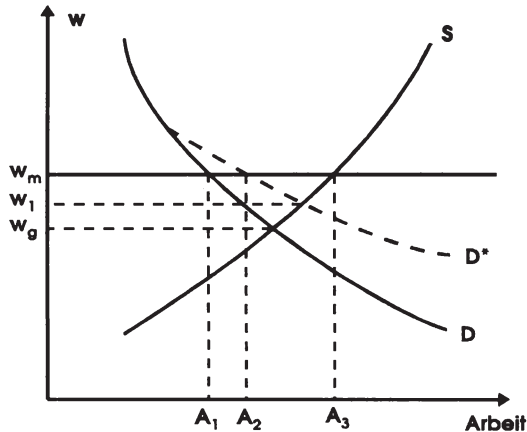


Abb. 3-14: Auswirkungen einer veränderten Nachfragekurve

3.2.3 Anreizwirkungen auf das Arbeitsangebot

Nachdem die Wirkungen von Lohnsubventionen auf die Arbeitsnachfrage im vorigen Abschnitt ausführlich dargestellt wurden, wendet sich der folgende Abschnitt nun der Angebotsseite zu. Es werden Einkommens- und Substitutionseffekte behandelt und die veränderte Arbeitsangebotskurve abgeleitet.

3.2.3.1 Einkommens- und Substitutionseffekte

Die folgende Analyse konzentriert sich auf Lohnsubventionen an Arbeitnehmer, da nur diese das Angebotsverhalten der Arbeitnehmer direkt beeinflussen. Es handelt sich dabei i.d.R. um Zuschüsse auf den Marktlohnsatz, die Arbeitnehmern unter einem festgelegten Break-even-Lohnsatz zuteil werden. Arbeitnehmer, deren Stundenverdienst über dieser Transferschwelle liegt, haben keinen Anspruch auf eine Subvention.

Mathematisch läßt sich eine derartige Lohnsubvention wie folgt formulieren:

$$Y = (g + (1 - \alpha)w)(K - L)$$

Dabei ist Y das individuelle Arbeitseinkommen, g der staatlich garantierte Mindestlohnsatz, α der Steuersatz auf den Marktlohn, w der Marktlohnsatz, K die Gesamtanzahl der Stunden der betrachteten Periode und L die Anzahl dieser Stunden, die als Freizeit verwendet wird. Der Ausdruck $(K - L)$ bezeichnet die Anzahl der Arbeitsstunden. Dem Arbeitnehmer verbleibt der $(1 - \alpha)$ -Teil seines positiven Marktlohnsatzes. Ähnlich dem Break-even-Einkommen der negativen Einkommensteuer läßt sich ein Break-even-Lohnsatz errechnen zu:

$$w_b = \frac{g}{\alpha}$$

Die Einkommens- und Substitutionseffekte lassen sich anhand des mikroökonomischen Einkommen-Freizeit-Modells darstellen. Man betrachtet bei der Analyse einen Marktlohnsatz w unterhalb des Break-even-Niveaus. Vor der Lohnsubventionierung gilt für das individuelle Arbeitseinkommen Y die Beziehung:

$$Y = w(K - L)$$

In der graphischen Aufbereitung ergibt sich für w die Lohngerade KB .

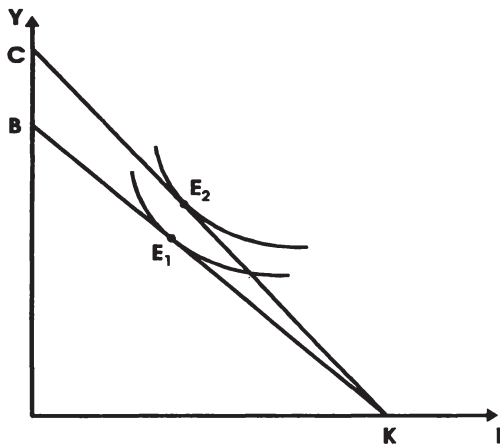


Abb.3-15: Einkommens- und Substitutionseffekte einer Lohnsubvention

Aufgrund der Lohnsubventionierung steigt für das Individuum der effektive Stundenlohnsatz über das Marktniveau w an. Graphisch äußert sich dies in einer Drehung der ursprünglichen Lohngerade um den Punkt K nach rechts. Es ergibt sich KC als neue Lohngerade. Unterstellen wir, daß Freizeit und Einkommen begrenzt substituierbare Güter mit abnehmendem Grenznutzen und somit sinkender Grenzrate der Substitution sind, so erhalten wir zum Ursprung konvexe Indifferenzkurven. Vor der Subventionierung wählt das betrachtete Individuum die Einkommen-Freizeit-Kombination $E1$; nachher den Punkt $E2$. Diese Bewegung läßt sich wiederum in einen Einkommens- und Substitutionseffekt unterteilen. Der Einkommenseffekt wirkt sich negativ auf das individuelle Arbeitsangebot aus. Die Arbeitnehmer werden die Anzahl ihrer zur Verfügung gestellten Arbeitsstunden verringern, weil die Subvention ihr Einkommen ansteigen läßt. Allerdings wird der Einkommenseffekt eine Person nie veranlassen, die Arbeit komplett einzustellen, da die Höhe des Subventionsbetrages annahmegemäß eine Funktion der Arbeitszeit ist. Ohne Arbeit werden keine Subventionsbeträge ausbezahlt.

Der Substitutionseffekt wirkt sich günstig auf das Arbeitsangebot aus. Durch die Lohnsubvention steigen die Kosten von Freizeit in Relation zu Arbeit. Vor der Subvention lautet die Grenzrate der Substitution

$$-\partial X / \partial L = w,$$

nachher

$$-\partial X / \partial L = g + (1 - \alpha)w$$

Per Definition ist dieser Ausdruck größer als w . Ausgehend von einem bestimmten Niveau wird daher ein Arbeitnehmer Freizeit teilweise durch Arbeit substituieren.

Insgesamt liegen somit zwei Effekte vor, deren Wirkungen auf das Arbeitsangebot gegenläufig sind. Der Einkommenseffekt veranlaßt die Arbeitnehmer weniger zu arbeiten, während der Substitutionseffekt sie mehr arbeiten läßt. Ob die Gesamtwirkung einer Lohnsubvention auf das Arbeitsangebot positiv oder negativ ausfällt, hängt davon ab, welcher der beiden Effekte dominiert. Liegt für steigende Lohnsätze eine hohe Elastizität des Angebotes vor, d.h. neigen die Arbeitnehmer bei höheren Löhnen dazu, ihr Arbeitsangebot beträchtlich auszudehnen, so dominiert der Substitutionseffekt. Daraus kann bei zielgruppenspezifischen Lohnsubventionen die Empfehlung abgeleitet werden, die Förderbeträge auf Arbeitnehmergruppen mit hoher Lohnelastizität des Angebotes zu konzentrieren.

3.2.3.2 Ableitung der Arbeitsangebotskurve

Die Ableitung der Arbeitsangebotskurve erfolgt im wesentlichen analog zu der der Nachfragekurve. Unterstellt wird ein Mindestlohn w_0 und eine auf einen Marktlohn w unterhalb des Break-even-Punktes w_b gewährte Lohnsubvention an Arbeitnehmer. Abb. 3-16 stellt die Ableitung für Lohnsätze oberhalb w_0 dar. Für Löhne unterhalb w_0 erfolgt nur eine qualitative Darstellung.

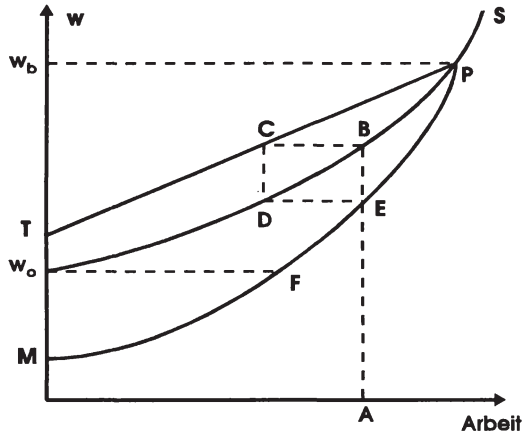


Abb. 3-16: Ableitung der Arbeitsangebotskurve (Kesselman 1969, 284)

Die Angebotskurve vor Einführung der Lohnsubvention geht von w_0 nach S . Die Lohnsubvention ist derart ausgestaltet, daß die Gerade TP den effektiven Lohnsatz aus Arbeitnehmersicht, d.h. die Summe aus Marktlohn und Subventionsbetrag, wiedergibt. Der Abstand zwischen der Angebotskurve w_0S und TP bezeichnet die Höhe der Subvention für ein bestimmtes Arbeitsangebot. Die Ableitung der neuen Angebotskurve wird nun exemplarisch für einen Punkt gezeigt. Unterstellt wird ein Arbeitsangebot A , das sich ursprünglich bei dem Lohnsatz des Punktes B einstellt. Berücksichtigt man die Subvention, wird dieser Lohnsatz schon für den Punkt D erreicht. Der gezahlte Subventionsbetrag entspricht in diesem Fall der Strecke DC . In bezug auf das Angebot A ergibt sich Punkt E auf der neuen Angebotskurve. Diese Herleitung erfolgt analog für alle Punkte zwischen F und P . Oberhalb von P ändert sich der Verlauf der Kurve nicht. Der Punkt M bezeichnet den Marktlohn, der auf den Mindestlohn w_0 angehoben wird. Üblicherweise kann man voraussetzen, daß ein Arbeitnehmer einen positiven Marktlohn erzielen kann und M somit auch positiv ist.

Die Wirkungen einer "geknickten" Angebotskurve auf die Beschäftigung kann anhand eines einfachen Modells dargestellt werden:

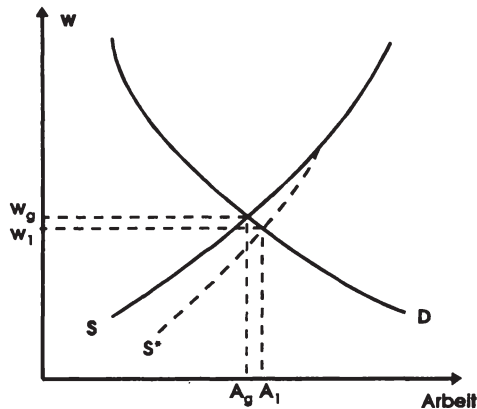


Abb. 3-17: Wirkungen einer veränderten Angebotskurve

Nach der Gewährung der Lohnsubvention an die Arbeitnehmer stellen diese das Angebot S^* zur Verfügung, d.h. über den relevanten Bereich wird bei gleicher Entlohnung mehr Arbeit angeboten. Es stellt sich ein neues Arbeitsmarktgleichgewicht mit dem Lohnsatz w_1 ein. Der Beschäftigungszuwachs entspricht der Strecke $A_g A_1$.

Beschäftigungswirksame Lohnsubventionen können sowohl nachfrage- als auch angebotsstimulierend gestaltet sein. Welche Konzeption gewählt wird, ist in erster Linie abhängig von den diagnostizierten Ursachen der Arbeitslosigkeit. Lohnsubventionen an Arbeitnehmer sind immer dann ein wirkungsvolles beschäftigungspolitisches Instrument, wenn die Arbeitslosigkeit in hohen Anspruchslöhnen der Arbeitnehmer begründet ist. Durch derartige Lohnsubventionen können die Arbeitnehmer veranlaßt werden, ihre Arbeitsangebot bei geringeren Marktlöhnen aufrecht zu erhalten. Sind hohe Mindestlöhne hingegen Grund der unzureichenden Beschäftigung, so sind Lohnsubventionen an Arbeitnehmer nicht empfehlenswert, weil sie die bestehende Arbeitslosigkeit eher verschärfen. Bei einer nach rechts "abknickenden" Angebotskurve vergrößert sich nämlich im Subventionsfall das Angebot über die relevanten Lohnsätze, wie in Abb. 3-17 dargestellt, d.h. ein bereits bestehender Angebotsüberhang bei dem Mindestlohn wird noch vergrößert. Unterstellt man flexible Löhne, d.h. existieren keine Lohnrigiditäten, spielt es keine Rolle, auf welcher Marktseite man ansetzt. Lohnsubventionen an Arbeitnehmer entfalten dann die gleichen Wirkungen wie die an Arbeitgeber.

Nicht zu unterschätzen sind wiederum etwaige Stigmatisierungseffekte. So wurde bei einem Experiment ermittelt, daß rund ein Drittel aller subventionsberechtigten Arbeitnehmer die Arbeitgeber über ihre Zugehörigkeit zur Fördergruppe nicht unterrichteten und damit eine Subvention nicht in Anspruch nehmen wollten (vgl. beispielsweise Dubin/Rivers 1993).

Ein weiterer wichtiger Faktor für die Beschäftigungswirkungen einer Lohnsubvention ist die Subventionsausgestaltung. Dabei wird vor allem die Frage behandelt, ob marginale Lohnsubventionen wirkungsvoller sind als allgemeine. Die Überlegenheit einer marginalen Lohnsubvention wird von der Vorstellung abgeleitet, daß entscheidend für das Nachfrageverhalten der Unternehmer auf dem Arbeitsmarkt die Grenzkosten, d.h. die Kosten zusätzlicher Beschäftigungseinheiten, sind. Genau diese Kosten werden von einer marginalen Lohnsubvention heruntergeschleust. Bei einer allgemeinen Lohnsubvention hingegen wird außer dem zusätzlichen auch der alte Beschäftigtenbestand mitgefördert. Bei der Einführung von reinen Subventionen auf den Stundenlohn besteht für die Arbeitgeber der Anreiz, die Stundenzahl der bereits Beschäftigten deutlich zu erhöhen. Die Neueinstellung von Arbeitskräften dagegen ist weniger vorteilhaft, weil in diesem Fall Einstellungs- und Anlernkosten auftreten, die bei einer reinen Ausdehnung der Stundenzahl nicht anfallen.

Die generelle Frage ist also in der Wahl zwischen allgemeinen und marginalen Lohnsubventionen zu sehen. Die theoretischen Arbeiten hierzu (siehe beispielsweise Layard/Nickell 1980; Whitley/Wilson 1983; Bassi 1985) lassen keine eindeutigen Aussagen zugunsten einer dieser beiden Alternativen zu. Berücksichtigt man zusätzlich die Zeit als wesentlichen Einflußfaktor, so kann aufgrund der Analysen von Kaldor (1936) und Hartman (1985) davon ausgegangen werden: "Je höher und andauernder die Arbeitslosigkeit in einer Volkswirtschaft gewesen sei, desto deutlicher träten die Vorteile einer allgemeinen relativ zu denen einer marginalen Lohnsubvention in den Vordergrund" (Bohlen 1993, 30). Damit ergibt sich im weiteren in Kombination mit der persistenten Arbeitslosigkeit eine Konzentration auf die allgemeine Lohnsubvention. Hinsichtlich der Zielgruppenorientierung besteht zwar in der gegenwärtigen theoretischen und wirtschaftspolitischen Diskussion eine Tendenz zur Subventionierung bestimmter Gruppen, wie etwa der Langzeitarbeitslosen (vgl. hierzu Snower 1994), in bezug auf die Vergleichbarkeit der Ergebnisse mit denen der negativen Einkommensteuer, die undifferenziert geleistet wird, wird aber auch hier keine Zielgruppenorientierung vorgenommen.

3.3 Zwischenfazit

Die in diesem Kapitel durchgeführte Diskussion von negativer Einkommensteuer und Lohnsubvention in jeweils verschiedenen Varianten verdeutlichte deren Wirkungen in grundlegenden mikroökonomischen (Arbeitsmarkt)modellen. Die darüberhinausgehende sowie theoretisch differenziertere und anwendungsnähere Analyse erfolgt im anschließenden Kapitel. Hierzu sind die zu implementierenden Varianten der beiden Einkommenstransfers zu bestimmen. Im Bereich der negativen Einkommensteuer wird von der idealtypischen Form des Social-dividend-Typs insofern abgewichen, als diese in dieser Form nicht zur Anwendung kommen dürfte. Vielmehr wird im weiteren eine allgemeinere Version gewählt, die die beiden Extremtypen als Unterfälle enthält. In dieser Version unterscheiden sich die beiden Grundtypen dann weniger durch die formalen Grundlagen als vielmehr durch die politische Entscheidung über die Höhe der Schließung der Armutslücke (Sesselmeier/Klopfleisch/Setzer 1996, 18). Die negative Einkommensteuer wird folglich durch einen mit steigendem Erwerbseinkommen sinkenden Zuschuß bis zur Transfergrenze gekennzeichnet. Ob die Armutslücke voll - wie im Social-dividend-Typ - oder nur zu einem bestimmten Teil - wie im Poverty-gap-Typ - geschlossen wird, ist für die weitere Analyse zunächst unerheblich, der Mechanismus bleibt der gleiche.

Bei den Lohnsubventionen werden für das weitere Vorgehen ebenfalls aufgrund der bisherigen theoretischen - und auch der allgemeinen wirtschaftspolitischen - Diskussion zwei Varianten zu berücksichtigen sein: Zum einen sind dies allgemeine Lohnsubventionen auf den Beschäftigtenbestand und zum anderen marginale Lohnsubventionen auf den Beschäftigungszuwachs.

4 Wirkungen von Einkommenstransfers im Rahmen von Hysterese modellen

Mit diesem Kapitel wird das Ziel verfolgt, die beiden voranstehenden Teile dergestalt zusammenzuführen, daß die beiden Einkommenstransfers im Erklärungsrahmen persistenter Arbeitslosigkeit auf ihre Effizienz hin analysiert werden können. Zu prüfen sind dabei sowohl die negative Einkommensteuer als auch Lohnsubventionen in allgemeiner und marginaler Form.²⁶ Entsprechend der Darstellung persistenter Arbeitslosigkeit werden diese drei Einkommensformmöglichkeiten zunächst innerhalb eines makroökonomischen Rahmens untersucht und anschließend mit den beiden Ursachenbündeln - Lohnträgheiten und Humankapitalentwertung - konfrontiert. Damit wird über den zumindest die wirtschaftspolitische Diskussion beherrschenden Modellrahmen des vorherigen Kapitels hinausgegangen, der kaum mehr als den idealtypischen Fall vollkommener Konkurrenz des grundlegenden neoklassischen Arbeitsmarktmodells umfaßte. Weitergehende und der Komplexität des Arbeitsmarktes „as a social institution“ (Solow 1990) entsprechende Aussagen sind damit nicht möglich, gleichwohl jedoch nötig, will man realitätsnähere Ergebnisse erhalten (Atkinson 1995b, 89). Dies wird in diesem Kapitel versucht.

4.1 Der Makrorahmen

Innerhalb des makroökonomischen Analyserahmens aus Kapitel 2 mit seinen lohn- und preisbestimmten Reallohngleichungen für das kollektive Arbeitsangebot und die

²⁶ Nochmals zu betonen sind an dieser Stelle zwei Aspekte: Es geht hier nicht um die Suche nach einer effizienten Änderung gegebener institutioneller Arrangements vor dem Hintergrund persistenter Arbeitslosigkeit und dem Ziel der Beschäftigungserhöhung. Vielmehr wird pragmatisch in dem Sinne vorgegangen, daß aktuell in der Diskussion stehende Arbeitsmarktinstrumente hinsichtlich ihrer Effizienz in einem gegebenen Rahmen analysiert werden.

Die Benutzung einer von den verschiedenen Formen der negativen Einkommensteuer abstrahierenden Variante drängt sich insbesondere wegen der kaum zu überblickenden Vielfalt an Modellvorschlägen auf (vgl. für eine Auswahl Sesselmeier/Klopfleisch/Setzer 1996, 11-55). Daneben erscheint das Grundmodell der Sozialdividende als nicht umsetzbar, so daß ein Modell mit sinkendem Transfer bei steigendem Einkommen (bis zu einer vorgegebenen Höchstgrenze) als sinnvolle Modellierung erscheint, die auch - hier nicht zu thematisierende - sozialpolitische Aspekte umfassen kann (vgl. Rürup/Sesselmeier 1996).

Die gleiche Argumentation gilt auch für den Bereich der Lohnsubventionen: Auch hier existiert eine Vielzahl von unterschiedlichsten Varianten, deren Wirkungen jeweils im Einzelfall empirisch gezeigt werden müssen (vgl. hierzu beispielsweise Bohlen 1993), für eine theoretische Untersuchung ist dagegen eine Konzentration auf Grundtypen sinnvoll, zumal eine Vielzahl arbeitsmarktpolitischer Instrumente auch erst ex post unter dem Begriff der Lohnsubventionen subsumiert werden.

Arbeitsnachfrage können die Einkommenstransfers und ihre möglichen Auswirkungen auf das Arbeitsmarktgleichgewicht zunächst nur in eher „hydraulischer“ Weise dargestellt werden, da deren endogene Ursachen in den mikroökonomischen Fundierungen liegen. Es geht also um die Frage, inwiefern negative Einkommensteuern und Lohnsubventionen die Lage der beiden Kurven beeinflussen.

Im Vergleich zum Wettbewerbsgleichgewicht tragen die verschiedenen NAIRU-Faktoren zu einer Linksverschiebung sowohl der Arbeitsnachfragekurve zur preisbestimmten Reallohnkurve, als auch der Arbeitsangebotskurve zur lohnbestimmten Reallohnkurve bei. Abbildung 4-1 verdeutlicht nochmals die Zusammenhänge.

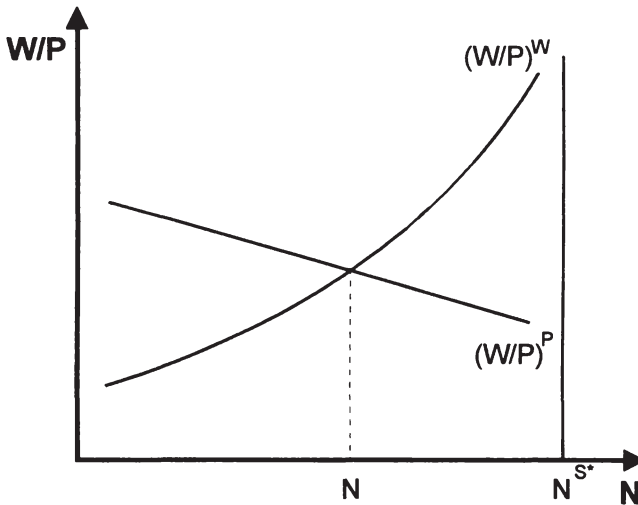


Abb. 4-1: Makroökonomisches Modell

Bei beiden Verschiebungen spielt der Einfluß der Steuern eine empirisch evidente Rolle (Wenzel 1995, 147). Die Steuerlast drückt sich dabei insbesondere in einer Öffnung der Schere zwischen Produktlohn und Konsumlohn aus. Franz/Gordon (1993) zerlegten diese Differenz in eine Preisschere sowie eine Steuerschere und konnten feststellen, daß die Steuerschere, also die Differenz zwischen dem Produktlohn vor Steuern und dem Konsumlohn nach Steuern, von 1961 bis 1990 stetig und stark zugenommen hat, wohingegen die Preisschere in diesem Zeitraum sowohl ansteigende als auch abfallende Phasen hatte, mit zudem relativ geringen Ausschlägen. Für die Bundesrepublik Deutschland sollte man hier noch berücksichtigen, daß die Sozialversicherungen durch ihre Beitragsfinanzierung steuerähnlichen Charakter haben und die Sozialabgabenquote in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen ist, wohingegen die Steuerquote konstant blieb (Rürup/Sesselmeier 1996). Dazu kommt, daß die Finanzierung der Sozialversicherungen durch Arbeitgeber und Arbeitnehmer

gemeinsam sowohl die preisbestimmte als auch die lohnbestimmte Reallohnfunktion beeinflusst.

4.1.1 Negative Einkommensteuer

Vor diesem Hintergrund stellt sich nun die Frage, ob, und gegebenenfalls inwieweit eine negative Einkommensteuer eine Rechtsverschiebung einer der beiden oder beider Kurven und damit einen Rückgang der Arbeitslosigkeit bzw. der NAIRU bewirken könnte.

Eine negative Einkommensteuer würde in einem ersten Schritt die Steuerlast der Arbeitnehmer senken. Dies gilt zunächst für die Arbeitnehmergruppen, die aufgrund ihres niedrigen Einkommens eine zusätzliche Transfersumme beziehen, welche eben wie eine Steuerentlastung wirkt. Dies gilt aber auch für diejenigen Arbeitnehmer, die aufgrund der Höhe ihres Erwerbseinkommens oberhalb des kritischen Einkommens liegen und damit keine Transferleistung mehr beziehen. Die Entlastung dieser Arbeitnehmergruppe beruht auf der für eine negative Einkommensteuer konstituierenden Verknüpfung von Steuer- und Transferbereich. Daraus folgt, daß der Transferbereich als Freibetrag in die Steuerberechnung miteinfließt, um eben die derzeitigen und praktisch für alle Steuersysteme geltenden Sprünge in der Grenzbelastung zu vermeiden (vgl. hierzu Sesselmeier/Klopffleisch/Setzer 1996, 114-127).²⁷ Die Steuerschere zwischen Produktlohn und Konsumlohn würde sich verringern, die lohnbestimmte Reallohnkurve verschiebt sich nach rechts.

Unter der Annahme, daß die Einführung einer negativen Einkommensteuer zu einer Absenkung der Sozialversicherungsbeiträge führt (vgl. Rürup/Sesselmeier 1996; Sesselmeier/Klopffleisch/Setzer 1996), kommt es ebenfalls zu einer Beeinflussung der beiden Reallohnfunktionen. Da infolge der hälftigen Finanzierung durch Arbeitnehmer und Unternehmer sowohl das Arbeitsangebot als auch die Arbeitsnachfrage entlastet werden, müßten sich beide Kurven nach rechts verschieben, auch wenn sich die Steuerschere aufgrund der parallelen Entlastung nicht verringert.

Neben diesen positiven Wirkungen ist insbesondere nach der Finanzierung einer negativen Einkommensteuer und damit auch nach den eher kontraproduktiven Einflüssen auf die Lage der Reallohnfunktionen zu fragen. Den Erkenntnissen der Optimalsteuertheorie zufolge erscheint unter allokatorentheoretischen Aspekten nur eine Finanzierung über indirekte Steuern zweckmäßig (vgl. Richter/Wiegard 1993).²⁸

²⁷ In welchem Umfang nun die negative Einkommensteuer als Freibetrag in die Einkommensteuerberechnung eingeht, ist wiederum eine politische Entscheidung, mit der auch spezifische sozialpolitische Leitbilder verfolgt werden.

²⁸ Alternativ dazu wäre im Sinne von Second-best-Lösungen bei Marktversagen zu überlegen, inwieweit mit der Finanzierung auch die relativen Preise beeinflusst werden, so daß es mit der

Indirekte Steuern belasten über die Güterpreise die Haushalte und gehen damit in die preisbestimmte Reallohnfunktion ein. Da im Rahmen der NKM explizit von unvollkommenen und vermachteten Gütermärkten ausgegangen wird, in denen die Unternehmen gewisse Preissetzungsfreiräume haben, hängt der Einfluß der Finanzierung einer negativen Einkommensteuer auf die Lage der preisbestimmten Reallohnfunktion vom Grad der Unvollkommenheit ab. Insgesamt dürfte es jedoch zu einer tendenziellen Rechtsverschiebung bzw. leichten Drehung im Uhrzeigersinn kommen. Das hieße, die preisbestimmte Reallohnfunktion würde einen steileren Verlauf einnehmen, wie in Abbildung 4-1 dargestellt, gegenüber dem üblicherweise unterstellten nahezu waagrechten Verlauf.

Bei alleiniger Betrachtung des Einflusses einer negativen Einkommensteuer auf die Steuer- und Sozialabgabenlast ist somit ein in der Summe positiver Einfluß auf die NAIRU festzuhalten: Lohn- und preisbestimmte Reallohnkurve sowie die gleichgewichtige und inflationsstabile Arbeitslosenquote verschieben sich nach rechts.

Daneben gibt es jedoch noch als die NAIRU beeinflussende Größe die Sammelvariable Lohnndruck, wo beispielsweise Aspekte wie die Lohnersatzquote oder die Dauer der Arbeitslosenunterstützung berücksichtigt werden. Der Einfluß der Lohnersatzquote auf die Beschäftigung wird in den diversen empirischen Untersuchungen sehr unterschiedlich beurteilt (vgl. für einen Überblick Wenzel 1995) und in Hinsicht auf seine empirische Relevanz wohl auch überschätzt (vgl. auch Kapitel 5.2), theoretisch bedingt eine geringere Lohnersatzquote eine höhere Beschäftigung; die lohnbestimmte Reallohnfunktion würde sich nach rechts verschieben. Die empirischen Lohnersatzleistungen wie etwa die bundesdeutsche Arbeitslosenversicherung können als prozentualer Teil des Erwerbseinkommens bezeichnet werden. Die Wirkungen einer negativen Einkommensteuer relativ zu den Lohnersatzleistungen hängen dann davon ab, ob zum einen letztere gegen erstere substituiert werden und zum anderen von den Niveaudifferenzen zwischen beiden. Unter der Annahme einer Ersetzung der lohn- und erwerbsabhängigen Ersatzleistung durch eine negative Einkommensteuer ist realistischlicherweise von deren im Durchschnitt niedrigerem Niveau auszugehen, was unter den getroffenen Annahmen eine relativ höhere Erwerbsneigung mit sich brächte. Subsumiert man unter die Lohnersatzleistungen auch lohnunabhängige Grundsicherungsleistungen wie beispielsweise die Sozialhilfe, so ist das Ergebnis von der jeweiligen Konstruktion der Transferleistungen abhängig (vgl. Sesselmeier/Klopfleisch/Setzer 1996). Je nachdem, ob bei der Grundsicherung oder in einem kombinierten Steuer-Transfer-System mehr Einkommen auf die Transferleistung angerechnet wird, erscheint das Ergebnis in Bezug auf einen Beschäftigungsanreiz positiv oder negativ. Üblicherweise wird man davon ausgehen können, daß in den bestehenden Sozialsystemen ein höherer Anteil des Erwerbseinkommens auf die Grundsicherung angerechnet wird als in einem System negativer Einkommensteuern,

negativen Einkommensteuer auch zu einer Verschiebung der Faktoreinsatzverhältnisse käme. Dieser Aspekt wird hier jedoch vernachlässigt.

so daß auch in dieser weiten Definition der Lohnersatzleistung ein eher positives Ergebnis für eine negative Einkommensteuer zu erwarten ist (vgl. hierzu Kapitel 5.3). Anders sieht es dagegen bei der Dauer der Arbeitslosenunterstützung aus. Hier deuten die Ergebnisse auf einen signifikanten Einfluß der Zahlungslänge auf die Arbeitslosenquote hin (Layard/Nickell/Jackman 1991, 49f und 434f). Eine negative Einkommensteuer zeichnet sich jedoch gerade dadurch aus, daß sie unabhängig von einer Erwerbsarbeit geleistet und nur in der Höhe von letzterer beeinflußt wird. Folglich muß sie aus diesem Blickwinkel heraus eher negativ beurteilt werden. Betrachtet man den Einfluß auf die Lohndruckvariable insgesamt, so ist keine eindeutige Aussage möglich; nur nach der Klärung, welche der beiden Größen - Lohnersatzquote oder Dauer der Arbeitslosenunterstützung - einen stärkeren Einfluß auf die Höhe der Arbeitslosigkeit ausübt, wäre eine eindeutige Beurteilung möglich; so aber muß das Ergebnis indifferent bleiben.

Faßt man die Einflüsse einer negativen Einkommensteuer über die Steuerlast und die Lohndruckvariable zusammen, so überwiegt jedoch der positive Trend, lohn- und preisbestimmte Reallohnfunktion sowie die NAIRU verschieben sich also nach rechts mit dem Ergebnis eines höheren Beschäftigungsgrades.

4.1.2 Lohnsubventionen

Die Wirkungen von Lohnsubventionen erscheinen im Vergleich zu einer negativen Einkommensteuer wesentlich enger umgrenzt, und zwar deshalb, weil sie nur diejenigen betreffen, die entweder bereits beschäftigt sind, und/oder die diejenigen, die neu eingestellt werden. Entsprechend wirken Lohnsubventionen auch nicht über die Steuervariable, sondern direkt auf die Arbeitsnachfrage und müßten somit - infolge der Senkung der Arbeitskosten - zu einer Erhöhung der Arbeitsnachfrage und damit zu einer Rechtsverschiebung der preisbestimmten Reallohnfunktion führen. Dieses Resultat tritt sowohl bei einer allgemeinen als auch bei marginalen Lohnsubvention ein, wenn auch bei letzterer in abgeschwächter Form. Die Lohndruckvariable mit Höhe und Dauer der Lohnersatzleistung wird, wenn überhaupt, nur indirekt beeinflußt. Unter der Annahme der grundsätzlichen Arbeitswilligkeit der Arbeitslosen werden die Lohnersatzleistungen mit steigender Arbeitsnachfrage eine geringere Rolle spielen. Insgesamt tangieren die Lohnsubventionen nur einen kleinen Bereich an Einflußfaktoren, haben aber dabei positive Auswirkungen auf das Arbeitsmarktgeschehen. An dieser Stelle sei an die Analyse im voranstehenden Kapitel verwiesen.

Die Unternehmen können aufgrund von Lohnsubventionen in der gegebenen Marktstruktur ihren Gewinn erhöhen, ob dies allerdings zu einer Erhöhung der Beschäftigung führt, ist eine offene Frage. Dies hängt dann auch wiederum von den Gegebenheiten am Arbeitsmarkt selbst ab, was in den nächsten beiden Abschnitten thematisiert wird.

4.2 Der Lohnfindungsprozeß

Lohnrigiditäten wurden im zweiten Kapitel als ein Erklärungsansatz für persistente Arbeitslosigkeit herausgearbeitet. Dahinter stehen aus theoretischer Perspektive die Varianten der Effizienzlohnthesen und der Insider-Outsider-Ansätze. Zu fragen ist nun, wie die beiden Einkommenstransfers im Rahmen dieser Lohnfindungsmechanismen auf den Abbau bzw. die Vermeidung persistenter Arbeitslosigkeit wirken. Auch wenn dem Problemkreis der Humankapitalentwertung ein eigener Abschnitt (4.3) gewidmet ist, muß bereits hier darauf zurückgegriffen werden, da die Erklärungsmuster für Lohnrigiditäten sonst unzulänglich sind.

4.2.1 Negative Einkommensteuer

Die Wirkungen einer negativen Einkommensteuer auf die Lohnbildung und Beschäftigung unter den Annahmen der Effizienzlohntheorie können sehr verschieden ausfallen. Sie sind abhängig von der Art der negativen Einkommensteuer, dem individuellen Lohn- bzw. Einkommensniveau, sowie der betrachteten Effizienzlohnvariante. Gleichwohl kann zunächst ein allgemeiner Rahmen mit Effizienzlöhnen entwickelt werden, innerhalb dessen die verschiedenen relevanten Erklärungsansätze zu diskutieren sind.

Ausgangspunkt der Effizienzlohnmodelle ist die Annahme, daß sich die Produktivität des Arbeiters in einem bestimmten Intervall überproportional steigend zum Lohn verhält. Im Effizienzlohngleichgewicht werden grundsätzlich Löhne über dem Marktgleichgewichtslohn gezahlt, um einen positiven Arbeitsanreiz zu schaffen. Die genaue Motivation dafür variiert, folgt man den unterschiedlichen theoretischen Erklärungsansätzen. Betrachtet man die Wirkungen einer negativen Einkommensteuer innerhalb effizienzlohntheoretischer Überlegungen, so ist es sinnvoll, sich den Grundzusammenhang dieser Ansätze nochmals zu vergegenwärtigen (vgl. hierzu Atkinson 1993, 34f). Ausgehend von den *Shirking-Ansätzen* kann deren Grundgedanke darin gesehen werden, daß eine vollständige Arbeitskontrolle nicht möglich ist, und der Arbeitnehmer deshalb nur mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit von kleiner als eins damit zu rechnen hat, daß er beim Bummeln erwischt wird. Wird der Arbeitnehmer jedoch erwischt, so wird er entlassen und empfängt eine Arbeitslosenunterstützung in Höhe von b . Dementsprechend zahlen die Unternehmen einen Effizienzlohn, der das Bummeln der Arbeitnehmer vermeiden soll. Bezeichnet man die Kosten der Anstrengung für den Arbeitnehmer mit e - im Falle des Bummelns ist e somit gleich null - und die Wahrscheinlichkeit, erwischt zu werden, mit p , so ergibt sich der notwendige bummelnvermeidende Lohn für risikoneutrale Arbeitnehmer aus der Gleichheit des jeweiligen Nettonutzens von Anstrengung und Bummeln:

$$w - e = w(1-p) + bp.$$

Mit der Wahrscheinlichkeit $(1-p)$ erhält der Arbeitnehmer seinen Lohn w ohne Anstrengung, da er eben nicht beim Bummeln erwischt wird. Mit der Wahrscheinlichkeit p wird er entlassen und erhält die Arbeitslosenunterstützung b . Der vom Unternehmen zu zahlende Lohn beträgt dann

$$w = e/p + b.$$

An diesem Punkt ist jedoch eine Erweiterung hinsichtlich der Berücksichtigung verschiedener Teilarbeitsmärkte notwendig. Der Einfachheit halber werden zwei Teilmärkte definiert, die sich in den jeweiligen Überwachungskosten unterscheiden. Auf diese Weise können mit Hilfe effizienzlohntheoretischer Ansätze segmentationstheoretische Überlegungen modelliert werden.²⁹ Es wird unterstellt, daß die Überwachungskosten im primären Teilsegment höher sind als im sekundären, was beispielsweise auf einen komplexeren Produktionsablauf oder auch auf höhere Kosten für das Unternehmen im Falle von Bummel zurückzuführen ist. Wiederum zur Vereinfachung wird im weiteren davon ausgegangen, daß nur im primären Arbeitsmarkt Überwachungskosten unvollkommener Kontrolle anfallen, wohingegen Überwachung im sekundären Segment kostenlos ist. Bezeichnet man den primären Sektor mit A und den sekundären Sektor mit B, so kann auch im Gleichgewicht ein Lohndifferential $w_A > w_B$ bestehen (vgl. zu einem analogen Modell aufbau Atkinson 1995b, 100f). Des Weiteren werden die Kosten der Anstrengung wieder mit e und die Wahrscheinlichkeit, erwischt zu werden, wieder mit p bezeichnet. Daraus ergibt sich dann die zur Leistungsdurchsetzung notwendige Lohnhöhe im primären Sektor wie folgt

$$w_A = w_B + (e/p)(1-p).$$

Vergleicht man dieses Ergebnis mit obigen für einen nichtsegmentierten Arbeitsmarkt, so ergibt sich für die Arbeitslosenunterstützung

$$b = w_B - e.$$

Der primäre Arbeitnehmer wird sich, nachdem er beim Bummeln erwischt wurde und vor der Entlassung steht, zwischen Arbeit im sekundären Segment und der Arbeitslosigkeit indifferent verhalten, wenn die Arbeitslosenunterstützung dem Lohn im sekundären Segment abzüglich der Anstrengungskosten entspricht. Unter der Annahme, daß eine Beschäftigung im sekundären Segment ein negativeres Signal als das Verbleiben im Arbeitslosenpool für den Arbeitnehmer im primären Segment bedeu-

²⁹ Dabei stehen die unterschiedlichen Überwachungskosten für eine Vielzahl verschiedener Humankapitalausprägungen sowie Leistungs- und Fähigkeitsintensitäten, wie sie typischerweise zur Erklärung von primären und sekundären Arbeitsmarktsegmenten herangezogen werden. Als entsprechende Chiffre sind die verschiedenen Fluktuationskosten zu sehen.

tet, würde eine Wartearbeitslosigkeit in Bezug auf eventuelle Eintrittsmöglichkeiten in den primären Arbeitsmarkt entstehen.

Üblicherweise ist die Arbeitslosenunterstützung b kein exogen vorgegebener Faktor, sondern in seiner Höhe abhängig vom zuvor bezogenen Lohn, also

$$b = b(w_A).$$

Ersetzt man nun diese lohnabhängige Arbeitslosenunterstützung durch eine negative Einkommensteuer (b^{NE}), so ergibt sich für b jetzt eine exogen vorgegebene Größe, die dazu auch unter dem bisherigen Wert von $b(w_A)$ liegt³⁰, also

$$b^{NE} < b(w_A).$$

Entscheidend ist nun das neue Verhältnis von b^{NE} und w_B :

Ist der sekundäre Arbeitsmarkt aufgrund der Homogenität des Arbeitsangebots als vollkommener Markt mit flexiblen Löhnen zu bezeichnen, so wird es zu einem neuen Gleichgewicht von b^{NE} und w_B auf einem niedrigeren Niveau kommen: der Lohn im sekundären Segment orientiert sich am Niveau der negativen Einkommensteuer. Sowohl w_A als auch w_B sinken also; da jedoch das gesamte Lohnniveau sinkt, bleibt die effizienzlohntheoretische Anreizfunktion aus der Differenz zwischen diesen beiden Löhnen bzw. der Lohnersatzleistung erhalten. Aufgrund der allgemeinen Lohnniveausenkung kommt es zu einer Ausweitung der Arbeitsnachfrage. Die Wartearbeitslosigkeit würde zwar ebenfalls entsprechend geringer ausfallen, dieses Problem selbst bliebe jedoch bestehen.³¹ Unter der hier getroffenen Annahme eines vollkommenen Marktes im sekundären Segment würden dort alle Arbeitnehmer absorbiert werden können. Dies wäre jedoch auch ohne negative Einkommensteuer möglich. Einzige Auswirkung dieses Instruments wäre eine generelle Absenkung des Lohnniveaus. Allerdings erscheint eine derartige Modellierung des Arbeitsmarktes vor dem Hintergrund der hohen und persistenten Arbeitslosigkeit als wenig plausibel, weshalb auch von gewissen Anpassungsverzögerungen im sekundären Teilarbeitsmarkt auszugehen ist.

Ist der sekundäre Teilarbeitsmarkt nun ebenfalls von trägen Löhnen mit einer nur langsamen Anpassungsgeschwindigkeit gekennzeichnet, dann gilt hier ebenfalls

$$b^{NE} < w_B - e.$$

³⁰ An dieser Stelle wird nochmals deutlich, daß eine negative Einkommensteuer keine aus einem Modell heraus zu bestimmende Größe darstellt, sondern eine politisch zu setzende Variable ist, die dann spezifische gesellschaftspolitische Vorstellungen widerspiegelt.

³¹ Die Wartearbeitslosigkeit ist allerdings keine Folge der Lohnsetzung (allein), sondern eben vielmehr eine Funktion des Signalcharakters einer Beschäftigung im sekundären Sektor.

Der im primären Arbeitsmarkt angestellte Arbeitnehmer verhält sich dann nicht mehr indifferent zwischen der Arbeitslosenunterstützung in Höhe der negativen Einkommensteuer und dem im sekundären Segment zu erhaltenden Lohn. Vielmehr wird er im Falle einer Arbeitslosigkeit im primären Sektor immer eine Arbeit im sekundären Sektor der Arbeitslosigkeit vorziehen. Genauer formuliert, muß die Differenz zwischen Lohn und Lohnersatzleistung gerade den Kosten der Stigmatisierung durch die Beschäftigung im sekundären Segment entsprechen. Inwiefern dies dann auch zu einer Ausweitung des Beschäftigtenpools und zu einem Abbau der Arbeitslosigkeit führt, hängt dann wiederum von der Nachfrageelastizität der Unternehmen ab. Für die Bundesrepublik Deutschland konnte eine Reallohnelastizität von -1,5 (West) bzw. -2,8 (Ost) für unausgebildete Arbeitnehmer im Vergleich zu -0,2 (West) bzw. -0,6 (Ost) festgestellt werden (Franz 1995c, 38), so daß also auch bei Lohnträglichkeiten im sekundären Teilarbeitsmarkt Beschäftigungszuwächse infolge einer negativen Einkommensteuer möglich erscheinen. Im primären Teilarbeitsmarkt werden aufgrund der Lohnträglichkeit im sekundären Segment keine oder nur langfristig sich ergebende Beschäftigungszuwächse zu erwarten sein. Die Beschäftigungszuwächse im sekundären Bereich beruhen bisher nur auf der Abwärtsmobilität von Arbeitnehmern vom primären in das sekundäre Segment. Zu fragen ist wiederum nach dem Verhältnis von b^{NE} zu w_B . Geht man in Analogie zu oben davon aus, daß vor Einführung einer negativen Einkommensteuer die Arbeitslosenunterstützung b eine Funktion von w_B darstellt, so ist hinsichtlich der Anreizkompatibilität einer negativen Einkommensteuer auch hier die entscheidende Frage die nach dem Verhältnis von b^{NE} , das exogen gegeben ist, zu dem endogen zu bestimmenden $b(w_B)$. Im Unterschied zum primären Teilsegment kann hier angenommen werden, daß für dieses Verhältnis gilt:

$$b^{NE} > b(w_B).$$

Das hieße, arbeitslose Arbeitnehmer aus dem sekundären Segment hätten nun einen geringeren Anreiz, wieder Arbeit aufzunehmen, als zuvor. Für die Einrichtung einer negativen Einkommensteuer würde dies bedeuten, daß deren Ausgestaltung zwar durch gesellschaftspolitische Motive bestimmt werden kann, vor dem Hintergrund des Ziels eines höheren Beschäftigungsgrades sowie unter den hier getroffenen und plausiblen Annahmen immer aber am Niveau des untersten, hier des sekundären Arbeitsmarktsegments zu orientieren ist.

Beim *Turnover-Ansatz* ist das Bestreben der Unternehmen, durch die höheren Löhne die Fluktuation und die damit verbundenen Kosten zu reduzieren. Die sich durch die Effizienzlöhne ergebende Arbeitslosigkeit weist wiederum eine Drohfunktion auf und wirkt dämpfend auf die Fluktuation.

In einem dualen Arbeitsmarkt ergibt sich der Effizienzlohn im primären Segment dann wieder aus dem Lohn des sekundären Segments zusätzlich einer Prämie, die den Fluktuationskosten entspricht. Letztere setzen sich aus den Einstellungs- und

Entlassungskosten sowie den Kosten für das betriebspezifische Humankapital zusammen.

Stärker als im Shirking-Ansatz ist hier jedoch die relative Lohnposition von Bedeutung, so daß die Ausgangsmodellierung in Hinsicht auf die Leistung entsprechend modifiziert wird (vgl. hierzu Summers 1988; Möller 1990; Sesselmeier 1993):

$$e = e(w_A - w_0)^q$$

mit $0 \leq q \leq 1$ als Maßgröße für die Elastizität der Leistung in Bezug auf den Lohnsatz. Bei $q = 0$ wäre somit die Leistung unabhängig von effizienzlohntheoretischen Überlegungen.

Der Term w_0 kann - als Größe für die Optionen des Arbeitnehmers - nochmals zerlegt werden in

$$w_0 = a w_B + (1-a) b$$

mit $b = b(w_A)$.

Diese Optionen sind zusammengefaßt in w_0 als arithmetisches Mittel des Lohnsatzes im sekundären Segment und der Lohnersatzleistung, jeweils gewichtet mit der Erwerbsquote a und der Arbeitslosenquote $(1-a)$.

Die Fluktuationsbereitschaft und -möglichkeit eines Arbeitnehmers im primären Teilarbeitsmarkt hängt somit negativ von der Differenz zwischen dem Lohn in diesem Segment, w_A , und w_0 ab. Denn unter der Annahme einer Normalverteilung der Löhne wird die Anzahl der Stellen mit entsprechend hoher Entlohnung bei steigendem eigenen Einkommen immer geringer. Die Größe w_0 kann wiederum durch die institutionelle Ausgestaltung von der Lohnersatzleistung b beeinflusst werden. Unter zunächst gleichen Bedingungen und der zu oben analogen Annahme

$$b^{NE} < b(w_A)$$

ergibt sich auch hier, daß die Einführung einer negativen Einkommensteuer zu einer monetären Absenkung der Outsideoptionen führt. Für w_A bedeutet dies zunächst ebenfalls eine Absenkung, da ein geringerer Lohn zur Verhinderung von Fluktuation notwendig ist. Damit verbunden ist ein Rückgang der Arbeitslosigkeit im primären Sektor, was wiederum zu einem höheren Lohn führen könnte, da ja auch und gerade im Fluktuationsansatz das Gleichgewicht aus motivierendem Lohn und disziplinierender Arbeitslosigkeit eine entscheidende Rolle spielt. Ob die Einführung einer negativen Einkommensteuer somit im primären Teilarbeitsmarkt zu einer Beschäftigungserhöhung beitragen kann, ist nicht eindeutig zu sagen. Ob arbeitslose Arbeitnehmer aus dem primären Bereich eine Arbeit im

sekundären Bereich annehmen, hängt nun ebenfalls vom Verhältnis von w_B zu b^{NE} ab. Ist w_B entsprechend flexibel, so wird auch dieser Lohnsatz nachgeben, was keine Veränderung in der Einschätzung der Alternativen - Beschäftigung im sekundären Segment versus Arbeitslosigkeit - bei primären Arbeitnehmern veranlassen dürfte, sehr wohl aber zusätzliche Arbeitsnachfrage generell im sekundären Segment schaffen wird. Bei auch hier unterstellten Lohnträgeiten im sekundären Segment kommt man hinsichtlich der Wirkmächtigkeit einer negativen Einkommensteuer zu gleichen Ergebnissen wie beim Shirking-Ansatz.

Beim *Gift-Exchange-Ansatz* spielt die "gerechte Entlohnung" im Sinne von Lohnrelationen zwischen den Arbeitnehmern die entscheidende Rolle bei der Begründung von Effizienzlöhnen. In diesem Falle ist weniger die Wirkung einer negativen Einkommensteuer bei Arbeitslosigkeit von Interesse als vielmehr deren Einfluß auf die Beschäftigten. Nur im extremen Fall der Social-dividend-Lösung eines autonomen Mindesteinkommens, welches nur das Einkommensniveau, nicht das Lohnniveau nach oben verschieben würde, aber keinerlei Einfluß auf die Lohnstruktur hätte, wäre kein, die Lohngerechtigkeitsvorstellungen tangierender Einfluß auf die Beschäftigten festzustellen. In der üblichen und auch hier verwendeten Social-dividend-Version führt die Einführung einer negativen Einkommensteuer zu einer Erhöhung des Einkommensniveaus im sekundären Segment und damit zu einer Verringerung des Abstands zum primären Segment. Dies kann dazu führen, daß sich die Arbeitnehmer des primären Segments in Relation zu denen im sekundären Bereich nicht mehr gerecht entlohnt fühlen und ihre Arbeitsanstrengungen reduzieren. Die Unternehmen müßten demzufolge die Löhne im primären Segment erhöhen und somit die alten Lohnrelationen wieder herstellen. Dies würde jedoch einen Anstieg der Arbeitslosigkeit mit sich bringen. Reagieren die Unternehmen dagegen auf die Einführung einer negativen Einkommensteuer mit einem Abschmelzen der Löhne im sekundären Bereich, so kann obige Reaktion vermieden werden. Die Beschäftigungssituation im primären Teilarbeitsmarkt bliebe unverändert, die im sekundären Teilsegment könnte jedoch aufgrund der mit sinkenden Löhnen steigenden Nachfrage verbessert werden. Das Problem dieser Effizienzlohnvariante ist jedoch, daß deren Ergebnis noch stärker als in den anderen Varianten von den zugrundeliegenden Annahmen abhängt. Schließlich könnten die Arbeitnehmer im primären Segment durch eine Verringerung der Lohnabstände zu den Arbeitnehmern des sekundären Segments auch positiv beeinflusst werden. In diesem eher unwahrscheinlichen Fall hätte eine negative Einkommensteuer eine rein positive Wirkung auf die Beschäftigung am Gesamtarbeitsmarkt.

Trotz der im zweiten Kapitel aufgezeigten Zusammenhänge zwischen Effizienzlohntheorien und Insider-Outsider-Ansätzen muß die Wirkung einer negativen Einkommensteuer - aufgrund der unterschiedlichen Wirkungsketten - getrennt für

beide Theoriebündel analysiert werden. Damit ist man nun bei den *Insider-Outsider-Ansätzen* angelangt. Die bei den Effizienzlohnmodellen unterstellte Arbeitsmarktsegmentation kann auch hier weiterhin angenommen werden, da eine plausible Trennung in Insider und Outsider nur dann gegeben ist, wenn eine Gruppe dem Unternehmen höhere Kosten verursachen kann als eine andere Gruppe, was typischerweise für den primären, nicht jedoch für den sekundären Teilarbeitsmarkt zu konstatieren ist.

Vor dem Hintergrund der bereits im zweiten Kapitel skizzierten drei unterschiedlichen Begründungsstränge innerhalb dieser Ansätze kann man nun die Nutzenfunktion eines Insiders sowie deren Nebenbedingungen für die Nutzenmaximierung wie folgt darstellen (vgl. hierzu u.a. Lindbeck/Snowder 1988; Benassi/Chirco/Colombo 1994):

Jeder Arbeitnehmer maximiert seinen Nutzen entsprechend der Nutzenfunktion

$$U(C, l) = C + w_0 l,$$

wobei C für Konsum und l für Freizeit steht. Der einzelne Arbeitnehmer ist entweder beschäftigt mit $C = w$ und $l = 0$ oder arbeitslos mit $C = 0$ und $l = 1$. Der Reservationslohn, bei dem er zwischen diesen beiden Situationen indifferent ist, beträgt dann w_0 . Als Outsider bekommt er gerade w_0 , als Insider dagegen kann er selbst den Lohn in Höhe von w^1 setzen. Dieser Insiderlohn wird durch die Gewinnmaximierung der Unternehmen beschränkt. Die Beschränkung entspricht der Grenzproduktivität des Insiders plus der (angedrohten) Kosten, die er dem Unternehmen durch seine verschiedenen Verhaltensweisen und die betriebspezifischen Humankapitalinvestitionen anlasten kann. Die Ursachen für diese Kosten wiederum ergeben sich aus den drei verschiedenen Erklärungsansätzen. Je nachdem, ob nur Insider oder auch ein bestimmter Teil an Entrants beschäftigt werden, spricht man dann von einer absoluten bzw. einer relativen Nützlichkeitsbeschränkung (profitability constraint). Zur Verdeutlichung der Zusammenhänge sei auf die ausführliche Darstellung im zweiten Kapitel verwiesen.

Unterstellt man analog zu den Effizienzlohnmodellen, daß die Funktion einer negativen Einkommensteuer - die bis zu einer Obergrenze mit steigendem Lohn abnehmende öffentliche Bezuschussung von Arbeitnehmern - für Löhne im sekundären Segment und nicht für solche im primären Segment zum Tragen kommt, so bleiben die Auswirkungen eines derartigen Transfers im Rahmen dieser Überlegungen zunächst unklar. Wenn das Unternehmen nur Insider beschäftigt, dann hat eine negative Einkommensteuer keinen Einfluß auf den Lohnfindungsprozeß. Werden jedoch im Sinne der ursprünglichen Dreiteilung der Arbeitnehmerschaft Entrants unterstellt, so sind bestimmte Einflüsse festzuhalten.

Bezugsgröße und Obergrenze für die Insider bei ihren Lohnforderungen ist die relative Nützlichkeitsbeschränkung (RNB), in die im Falle der Beschäftigung von Entrants auch deren Reservationslohn w_0 eingeht, was bei der absoluten Nützlichkeitsbeschränkung nicht der Fall ist (vgl. Benassi/Chirco/Colombo 1994,

102f). Eine negative Einkommensteuer führt nun dazu, daß die aus drei Teilen - Reservationslohn, Grenzkosten der Insider und Grenzkosten der Entrants - bestehende RNB abgesenkt werden kann, wenn der Reservationslohn w_0 der Entrants aufgrund der kompensierenden Wirkung der negativen Einkommensteuer sinkt.³² Ist dies der Fall, so hat die Transferleistung sowohl Auswirkungen auf den Reservationslohn als auch auf die RNB und zwar jeweils in lohnsenkender Weise. Auch unter Beibehaltung der Lohndifferenzen zwischen Insidern und Entrants aufgrund der unterschiedlichen Einstellungs- und Entlassungskosten ergibt sich eine Absenkung des allgemeinen Lohnniveaus, was unter sonst gleichen Bedingungen die Nachfrage sowohl nach (kurzfristig arbeitslosen) Insidern als auch nach Outsidern erhöhen dürfte. Die aus den unterschiedlichen Marktpositionen von Insidern und Outsidern resultierenden Lohnträglichkeiten werden damit allerdings nicht abgebaut. Daraus folgt, daß sich mit einer negativen Einkommensteuer nur Niveaushiftungen ergeben, jedoch keine Strukturänderungen. Es werden zwar mehr Arbeitnehmer aufgrund des gesunkenen Reservationslohns eingestellt, die Persistenz verursachenden Unterschiede zwischen den Arbeitnehmergruppen bleiben jedoch bestehen. Insofern kann eine negative Einkommensteuer nur das Symptom, nicht jedoch die Ursache persistenter Arbeitslosigkeit bekämpfen.

In ganz ähnlicher Weise kann der Fall der unterschiedlichen Kooperations- und Belästigungsmöglichkeiten betrachtet werden. Dieser Idee zufolge sind die Insider in der Lage, ihre Produktivität durch Kooperation untereinander zu steigern und die der Entrants durch entsprechende Kooperationsverweigerung zu schmälern. Dieses Verhalten der Insider erhöht aufgrund des mit der Kooperationsverweigerung gestiegenen Arbeitsleides den Reservationslohn der Outsider, was eine geringere Wettbewerbsfähigkeit letzterer zur Folge hat. Wiederum kann hier eine negative Einkommensteuer zu einer Absenkung des Reservationslohns führen und über dessen Anteil an der Lohnfindung der Insider auch zu einem generellen Absinken des Lohnniveaus. Daraus folgt aber wiederum nur, daß ein Teil des zusätzlichen Arbeitsleides durch die negative Einkommensteuer kompensiert wird. Die Produktivitäts- und Lohndifferenzen zwischen Insidern und Outsidern aufgrund des unterschiedlichen Kooperationsverhaltens werden dadurch nicht verändert.

Trotz der inhaltlichen Parallelen von Effizienzlohntheorien und Insider-Outsider-Ansätzen sind die Wirkungen einer negativen Einkommensteuer in Abhängigkeit von den jeweiligen Transmissionsmechanismen unterschiedlich zu beurteilen. Die nachfrageseitig argumentierenden Effizienzlohntheorien billigen einem integrierten Steuer-Transfer-Mechanismus offensichtlich einen höheren Wirkungsgrad zu, als das in

³² Notwendige Annahme hierfür ist noch, daß der Lohn für die Entrants in dem mit einer negativen Einkommensteuer zu bezuschussenden Bereich liegt.

den angebotsorientierten Insider-Outsider-Ansätzen der Fall ist. Gemeinsam ist beiden Deutungsmustern jedoch, daß eine negative Einkommensteuer weniger die Ursachen dieser Lohnfindungsprozesse - und in der Folge davon der persistenten Arbeitslosigkeit - als vielmehr das Symptom Arbeitslosigkeit bekämpfen kann. Die Differenzen zwischen den verschiedenen Arbeitnehmergruppen als Ursache der Trägheiten werden dadurch nicht abgebaut.

4.2.2 Lohnsubventionen

Ebenso wie bei einer negativen Einkommensteuer muß auch der Einsatz von Lohnsubventionen im Rahmen der verschiedenen Erklärungsansätze zum Lohnfindungsprozeß betrachtet werden. Aufgrund der fundamentalen Analyse im dritten Kapitel bietet es sich zunächst an, zwischen allgemeinen und marginalen Lohnsubventionen zu unterscheiden. Der Frage, ob Lohnsubventionen nur an bestimmte Arbeitnehmergruppen zu leisten sind, nähert man sich mit der weiterhin beizubehaltenden Unterteilung in primäre und sekundäre Teilarbeitsmärkte. Zunächst wird den Wirkungsketten allgemeiner Lohnsubventionen und, daran anschließend, denen marginaler Lohnsubventionen nachgegangen.

4.2.2.1 Allgemeine Lohnsubventionen

Allgemeine Lohnsubventionen, also solche, die für alle Arbeitnehmer - egal ob neu eingestellt oder bereits beschäftigt - in gleicher Weise geleistet werden, besitzen nur insofern einen Niveaueffekt, als sie bei Leistung an das Unternehmen das Lohnkostenniveau - den Produktlohn - absenken, ohne daß dies zunächst direkte Auswirkungen auf das Lohnniveau der Arbeitnehmer hätte. Da es zu keinen Strukturverzerrungen zwischen den einzelnen Arbeitnehmergruppen kommt, wird eine über alle Arbeitnehmer gleichmäßig verteilte Arbeitsnachfrageerhöhung auf der Grundlage der gegebenen Technologie bzw. Produktionsfunktion erfolgen. Mit dieser Nachfragesteigerung geht dann auch eine Erhöhung des Lohnniveaus einher, so daß allgemeine Lohnsubventionen sowohl zu einer Beschäftigungs- als auch zu einer Lohnerhöhung führen.

Diese Entwicklung kann in der Folge einzelne Arbeitnehmer bzw. Arbeitnehmergruppen aufgrund der sich verbessernden Arbeitsmarktsituation - im Sinne der *Effizienzlohntheorien* - motivieren, eigene und Unternehmensinteressen anders zu gewichten.

Beim *Shirking-Modell* wird ein Lohnaufschlag gezahlt, um die Arbeitsanstrengungen der Arbeitnehmer zu erhöhen. Wird ein Arbeitnehmer beim Bummeln entdeckt, so verliert er den Anspruch auf diesen Aufschlag bzw. wird gekündigt.

Die Arbeitslosigkeit weist in diesem Modell eine wichtige Funktion für die Ressourcenallokation auf. Sie erhöht das Risiko, nach einer Entlassung nicht wieder eine ähnlich hochdotierte Stelle zu finden, und fungiert somit als Drohmittel, um die angestellten Arbeitnehmer zu hohen Arbeitsanstrengungen zu motivieren. Durch die Einführung einer Lohnsubvention werden sich aufgrund der eintretenden Kostenentlastung der Unternehmen die Arbeitsnachfrage und die Beschäftigung erhöhen.

Die Schlußfolgerung von Bohlen (1993, 70f), daß sich im Rahmen eines Shirking-Modells durch eine Lohnsubvention mittelfristig ein neues Gleichgewicht auf dem Arbeitsmarkt mit höherer Beschäftigung und höheren Löhnen einstellen wird, orientiert sich am Modell von Shapiro/Stiglitz (1984). Innerhalb dieses Modells ist bei gegebener Non-shirking-condition nur dieses eine Ergebnis möglich. Betrachtet man jedoch die Unternehmensentscheidungen innerhalb eines größeren Rahmens, wie ihn die NKM bietet, so müssen den Unternehmen ebenfalls Entscheidungsspielräume zugebilligt werden, die eben dazu führen, daß eine Verbilligung der Arbeitskraft beispielsweise mit Lohnsubventionen nicht automatisch zu einer Erhöhung der Arbeitsnachfrage führt, sondern auch eine Gewinnsteigerung über eine Senkung der Kosten je bereits beschäftigten Arbeitnehmer erfolgen kann.

Eine verringerte Arbeitslosigkeit allerdings reduziert den Druck auf die Arbeitnehmer, hohe Arbeitsleistungen erbringen zu müssen. Die Unternehmen können dem nur durch die Gewährung höherer Löhne entgegenwirken, was tendenziell wieder zu einem Rückgang der Arbeitsnachfrage und zu einem neuen Gleichgewicht führen wird. Der endgültige Zuwachs an Arbeitsplätzen hängt dann davon ab, wie stark die Unternehmen die Löhne erhöhen müssen, um die Arbeitnehmer zu dem unternehmenskonformen Verhalten vor Einführung der Lohnsubvention zu motivieren. Im Extremfall kann es den Arbeitnehmern im Rahmen dieser Argumentation gelingen, die gesamten Lohnsubventionen abzuschöpfen. Dann wäre das neue Gleichgewicht dadurch gekennzeichnet, daß sich das Lohnniveau um den Subventionsbetrag erhöht hätte, während das Beschäftigungsniveau wieder dem des Ausgangsgleichgewichts entspräche. Die Höhe einer durch Lohnsubventionen initiierten zusätzlichen Beschäftigung hängt also entscheidend von der Arbeitsmarktposition der Beschäftigten ab. Unter Berücksichtigung eines dualen Arbeitsmarktes besitzen die Arbeitnehmer im primären Segment eine höhere Durchsetzungsfähigkeit als die im sekundären Segment, da letztere für die Unternehmen leichter austauschbar sind. Daraus folgt, daß eine allgemeine Lohnsubvention unter Effizienzlohnaspekten im sekundären Segment eine höhere Beschäftigungswirkung erreichen kann als im primären Segment.

Inwieweit *soziologische Effizienzlohnüberlegungen* die Arbeitsmotivation und Arbeitsleistung beeinflussen, hängt insbesondere davon ab, wie die Arbeitnehmer auf die mit den Lohnsubventionen einhergehenden Verschiebungen in der Lohnstruktur reagieren. Denn wie gerade gezeigt wurde, führen auch allgemeine Lohnsubventionen aufgrund der unterschiedlichen Machtpositionen der Arbeit-

nehmer zu Veränderungen der Lohnstruktur infolge einer stärkeren Absenkung der Löhne im sekundären Segment. Negative Reaktionen von Arbeitnehmern im sekundären Teilarbeitsmarkt kann das Unternehmen mit Entlassungsdrohungen kontern. Offen bleibt die Reaktion im primären Teilarbeitsmarkt. Hier ist es fraglich, ob ein größerer Lohnabstand zwischen den beiden Teilbereichen zu einer größeren Zufriedenheit oder Unzufriedenheit der Arbeitnehmer im primären Bereich führt. Je nach dem steigt oder fällt deren Produktivität.

Bei dem *Turnover-Modell* resultieren Effizienzlöhne aus dem Bestreben der Unternehmen, die Fluktuationskosten gering zu halten. Die Arbeitslosigkeit dient zur zusätzlichen Dämpfung der Fluktuation. Daraus ergeben sich die prinzipiell gleichen Mechanismen wie beim *Shirking-Ansatz*. Wenn die Arbeitsnachfrage infolge der Lohnsubvention steigt, müssen die Unternehmen wiederum die Löhne erhöhen, um so zu einem neuen Gleichgewicht aus Lohn und Arbeitslosigkeit zu gelangen, das die Fluktuation und die damit verbundenen Kosten für das Unternehmen gering hält. Unter der Annahme eines dualen Arbeitsmarktes werden dann auch hier die Lohnsubventionen im sekundären Segment eine höhere Arbeitsnachfrage initiieren können als im primären Segment, da in diesem die Fluktuationskosten für das Unternehmen wesentlich höher ausfallen als in jenem. Geht man soweit zu unterstellen, daß die Arbeitnehmer im primären Segment in der Lage sind, die Lohnsubventionen vollständig abzuschöpfen, und daß sich damit kein Beschäftigungseffekt für diesen Teilmarkt ergibt, so hat man auch erste Anhaltspunkte für die Höhe der Subvention: Sie sollte dann den Fluktuationskosten des sekundären Segments entsprechen. Der Bezug dieser Lohnsubvention für Arbeitnehmer im primären Segment ließe sich dann aus den Aussagen der soziologischen Effizienzlohnvariante ableiten, wenn vor Einführung eine anreizoptimale Lohnstruktur existiert hat. Dann läßt die Zahlung der Subvention an die Arbeitnehmer im primären Segment die Lohnstruktur konstant und verändert somit nicht die Anreizkonstellation, was jedoch der Fall gewesen wäre, wenn die Subvention nur an Arbeitnehmer im sekundären Segment geflossen wäre. Damit orientiert sich die Höhe der Lohnsubvention an dem Segment mit den (höchsten) Beschäftigungswirkungen, ohne die Anreizstruktur im anderen Segment zu stören.

Neben den verschiedenen Effizienzlohnmodellen müssen auch hier die *Insider-Outsider-Ansätze* berücksichtigt werden. Auch hier führen allgemeine Lohnsubventionen zunächst zu einer Absenkung des allgemeinen Lohnniveaus, was zu einer generellen Erhöhung der Arbeitsnachfrage führt.

Die für die Differenz zwischen Insider- und Outsiderlöhnen verantwortlichen Einstellungs- und Entlassungskosten bleiben jedoch bestehen, was auch nicht weiter verwundert, da diese beiden Kostenkategorien sich insbesondere aus institutionell-rechtlichen und unternehmensspezifischen Größen zusammensetzen. Der mit den Einstellungs- und Entlassungskosten verbundene Abgrenzungsme-

chanismus zwischen diesen beiden Arbeitnehmergruppen bleibt somit auch bei geringerem Lohnniveau bestehen. Bei diesem Begründungsstrang kann es zu einer Erhöhung der Beschäftigung kommen, wiederum jedoch nicht zu einer Beeinflussung der Ursachen für die Insider-Outsider-Dichotomie.

Die Strategie der Nichtkooperation und Belästigung gegenüber neuen Kollegen, den Entrants, kann dagegen durch eine allgemeine Lohnsubvention beeinflusst werden. Durch den Transfer steigt die Arbeitsnachfrage, was zu größeren Beschäftigtenpools je Unternehmen führt. Hier nun können die Insider Einstellungen verhindern wollen, weil dann die Partizipationsmenge an unternehmensspezifischen Gratifikationen wächst, was dazu führt, daß bei konstanter Ausschüttungsmenge der Anteil des einzelnen geringer wird. Die Insider könnten deshalb durch ihr Verhalten den Reservationslohn der Outsider um mindestens die Höhe der Subvention hochtreiben, so daß keine Einstellungen erfolgen würden. Unter diesem Aspekt könnte eine allgemeine Lohnsubvention verpuffen.

4.2.2.2 Marginale Lohnsubventionen

Marginale Lohnsubventionen werden im Unterschied zu den allgemeinen nur für tatsächliche Neueinstellungen geleistet und führen somit zu unterschiedlichen Lohnkosten bei ansonst gleichen Arbeitnehmern. Geht man zunächst wiederum davon aus, daß die Unternehmen Empfänger der Subventionen sind, so kann das einzelne Unternehmen im zweiten Schritt³³ entweder die Subvention in voller Höhe zur Einsparung seiner Lohnkosten nutzen oder sie im anderen Extrem voll an den betroffenen Arbeitnehmer weitergeben. Das heißt, der Lohn für neu eingestellte Arbeitnehmer entspricht entweder dem Lohn der bereits Beschäftigten mit um die Subventionshöhe gekürzten Lohnkosten für die Unternehmung oder dem bisherigen Lohn plus der Subvention. Kombinationen zwischen diesen beiden Extrempunkten sind natürlich auch möglich. Die tatsächliche Variante hängt insbesondere von den zugrundeliegenden arbeitsmarkttheoretischen Modellspezifikationen ab. Anders sieht es aus, wenn Arbeitnehmer eingestellt werden, die gegenüber den bereits Beschäftigten Humankapitalnachteile besitzen und erst unternehmensspezifisch geschult werden müssen. Es ist jedoch theoretisch (und wirtschaftspolitisch) fragwürdig, ob derartige im Unternehmensinteresse liegenden Investitionen subventioniert werden sollen. Hier sollten eher Investitionen in das allgemeine Humankapital subventioniert werden, da diese im Vergleich zu den unternehmensspezifischen Humankapitalinvestitionen einen Kollektivgutcharakter besitzen. Die Trennung in diese beiden Humankapitalinvestitionen wird hier annäherungsweise durch die Annahme eines dualen Arbeitsmarktes dargestellt.

³³ Als erster Schritt wird wiederum die normale Unternehmensreaktion einer Nachfrageausweitung nach Arbeitskräften unterstellt mit in der Folge sinkender Arbeitslosigkeit.

Geht man im Rahmen *effizienzlohntheoretischer Überlegungen* zunächst davon aus, daß die Unternehmen die Lohnsubventionen nicht an die neu eingestellten Arbeitnehmer weitergeben, so können diese dem Unternehmen drohen zu bummeln oder eben auch das Unternehmen wieder zu verlassen. Können die Arbeitnehmer diese Drohungen glaubwürdig vorbringen, so werden sie vom Unternehmen an den Subventionen - im Extrem vollständig - beteiligt werden.³⁴ An dieser Stelle kommen die soziologischen Erklärungsvarianten hinsichtlich der Auswirkungen einer gerechten Entlohnung ins Spiel. Es wäre zu erwarten, daß die bereits beschäftigten Arbeitnehmer sich im Vergleich zu den neu eingestellten ungerecht entlohnt fühlten und darauf mit geringeren Arbeitsanstrengungen reagierten, was die Kosten des Unternehmens je Effizienzeinheit erhöhen würde. Die Unternehmen müßten demnach auch für die bereits beschäftigten Arbeitnehmer die Löhne anpassen.³⁵ Marginale Lohnsubventionen können somit das innerbetriebliche Lohngefüge mit seinen normativen Implikationen aus dem Gleichgewicht bringen, da spezifische Übereinkünfte zwischen Unternehmen und Arbeitnehmern über Lohngerechtigkeit verletzt werden (vgl. beispielsweise Brandes/Weise 1995; Tondorf 1995).

Die mit der Subvention verbundenen Lohnsteigerungen werden nun wieder die Arbeitsnachfrage zurückgehen lassen, so daß ein Teil der beabsichtigten Wirkung verpuffen wird. Zieht man die Annahme des dualen Arbeitsmarktes in das Kalkül mit ein, so kann man die bisherigen Aussagen noch folgendermaßen differenzieren: Die Arbeitnehmer im primären Segment werden aufgrund ihrer Wettbewerbsfähigkeit ein höheres Drohpotential gegenüber den Unternehmungen geltend machen können als die Beschäftigten im sekundären Segment. Für letztere wirkt sich aufgrund der Humankapitalaustattung die zu den (Effizienz)löhnen komplementäre Arbeitslosigkeit stärker aus als für erstere.

Unterstellt man dagegen, daß die neu eingestellten Arbeitnehmer die Lohnsubventionen von Beginn an bekommen, so ist das eben skizzierte strategische Verhalten nicht mehr möglich. Allerdings bleibt das Problem der gerechten Entlohnungsstruktur erhalten, was unter analogen Annahmen wiederum zu Lohnerhöhungen auch für die bereits Beschäftigten führt. Daneben wird die Nachfrageausweitung nach Arbeitskräften von Beginn an schwächer ausfallen als im obigen Fall. In der Summe kommen hier somit die gleichen Wirkungsketten zum Tragen.

Effizienzlohntheoretisch fundierte Funktionen von Lohnsatz und Lohnstruktur werden mit marginalen Lohnsubventionen verletzt. Da die zum Lohn komple-

³⁴ Die Glaubwürdigkeit der Drohung muß dabei nicht nur durch individuelles Verhalten zu erweisen sein. Vielmehr können bereits bestimmte Gruppenzugehörigkeiten im Sinne der statistischen Diskriminierung die Androhung stützen. Empirisch betrachtet, ist hier die Trennlinie zwischen den „normalen“ Arbeitslosen und den verschiedenen Risikogruppen unter den Arbeitslosen relevant.

³⁵ Unterstellt wird hier, daß die Arbeitnehmer hinsichtlich ihres Gerechtigkeitsempfindens nicht zwischen dem vom Unternehmen direkt gezahlten Lohn und dem Gesamteinkommen aus Lohn und Subvention unterscheiden.

mentär wirkende Arbeitslosigkeit infolge der Transferleistungen sinkt, wird auch der zweite Mechanismus innerhalb dieser Erklärungsansätze relativiert, so daß von marginalen Lohnsubventionen nur geringe Beschäftigungswirkungen zu erwarten sind.

Durch *Insider-Outsider-Ansätze* motivierte Überlegungen ergeben folgende Zusammenhänge:

Lohnsubventionen werden zunächst die Arbeitsnachfrage erhöhen. Unterstellt man, daß es zu Neueinstellungen dann kommt, wenn die Lohnsubventionen den Einstellungs- und Entlassungskosten entsprechen, so muß man hier nochmals unterscheiden zwischen den institutionell bedingten und den unternehmensspezifischen Kosten. Wie oben sind auch hier nur die institutionell bedingten Einstellungs- und Entlassungskosten subventionierbar. Selbst wenn die in das Unternehmen eintretenden Outsider an den Subventionen beteiligt werden, bleibt immer noch ein Lohnunterschied aufgrund der unternehmensspezifischen Einstellungs- und Entlassungskosten. Somit können sich zwar die Lohnabstände zwischen den beiden Arbeitnehmergruppen verringern, das entscheidende Problem der unternehmensspezifisch bedingten Lohn- und Produktivitätsunterschiede wird dadurch jedoch nicht gelöst. Schließlich können die Insider mit verstärkten Nichtkooperations- und Belästigungsstrategien gegenüber den Outsidern reagieren, was deren Reservationslohn erhöhen würde und in der Folge auch ihre Lohnforderungen. Auch im Rahmen dieser Überlegungen erscheinen marginale Lohnsubventionen weniger effizient als allgemeine.

Vor dem Hintergrund von Überlegungen gemäß der Effizienzlohntheorien und der Insider-Outsider-Ansätze konnten verschiedene Wirkungsketten und Wirkungsgrade von negativer Einkommensteuer und Lohnsubventionen herausgearbeitet werden. Die negative Einkommensteuer wirkt eher indirekt über die Veränderung der outside-option im Falle der Arbeitslosigkeit, während die Lohnsubventionen direkt das Beschäftigungsverhältnis beeinflussen, zumal sie auch nur in diesem Falle zum Tragen kommen. Lohnsubventionen führen nicht nur zu einer höheren Arbeitsnachfrage, sondern - abhängig vom strategischen Verhalten und der Durchsetzungsfähigkeit der Arbeitnehmer - auch zu steigenden Löhnen. Dieses Ergebnis ist unabhängig von der Form der Lohnsubvention, so daß im Falle marginaler Subventionen auch die Löhne der nicht subventionierten und bereits beschäftigten Arbeitnehmer erhöht werden müssen. Dieser Fall wird bei allgemeinen Lohnsubventionen ausgeschlossen. Insgesamt kann den allgemeinen Lohnsubventionen somit die höchste Effizienz aller drei Instrumente zugesprochen werden.

4.3 Humankapitalentwertung

Neben den Lohnrigiditäten stellen der Aspekt des Humankapitalabbaus sowie die sich daraus ergebenden Verhaltens- und Mismatchprobleme das zweite Ursachenbündel für persistente Arbeitslosigkeit dar. Dieses Ursachenbündel kann aber nicht losgelöst von den Lohnfindungsprozessen betrachtet werden, da letztere ebenfalls auf der Grundlage unterschiedlicher Humankapitalbestände vollzogen werden, so daß der Einstieg auch hier über die Lohnbildung erfolgt. Darauf aufbauend erfolgt dann die Miteinbeziehung von Mismatchproblemen insbesondere unter suchtheoretischen Aspekten.

Ausgangspunkt ist ein mehrperiodiges Effizienzlohnmodell (vgl. hierzu Sesselmeier/Ehrlich 1994)³⁶. In einer Mehr-Perioden-Betrachtung besitzen die beschäftigten Arbeitnehmer in Periode t_0 ein vollständiges unternehmensspezifisches Humankapital. Dafür erhalten sie von den Unternehmen einen Effizienzlohn w_E , der über dem Tariflohn liegt.³⁷ Mit Hilfe des Effizienzlohnes sollen die Fluktuation und damit die Fluktuationskosten des Unternehmens minimiert werden.

Wird ein Arbeitnehmer am Ende von Periode t_0 arbeitslos, so verliert er sein unternehmensspezifisches Humankapital.³⁸ Mit jeder Periode der Arbeitslosigkeit sinkt die Wahrscheinlichkeit, wieder im Unternehmen beschäftigt zu werden, da der Arbeitnehmer seine unternehmensspezifische Wettbewerbsfähigkeit sukzessive verliert, und die Unternehmung aus diesen Gründen keine (Langzeit)arbeitslosen beschäftigen will. Am Ende von Periode t_1 besitzt der Arbeitslose nur noch sein allgemeines Humankapital, dessen Grenzproduktivität dem Tariflohn entspricht. Wiederum ausgehend von einer humankapitalorientierten Arbeitsmarktsegmentation bewegt sich die Argumentation bis hierher im primären Segment. In Erweite-

³⁶ Saint-Paul (1995c) zeigt ebenfalls in einem dynamischen Modell persistenzinitiierende Mechanismen von Effizienzlöhnen auf. Dabei wählt er eine gemischte gift exchange und shirking Variante dergestalt, daß die Arbeitnehmer mit Bummeln auf Beschäftigungsabbau reagieren. Um dieser Reaktion vorzubeugen, zahlen die Unternehmen den verbleibenden Arbeitnehmern Effizienzlöhne. Diesem Modell wird hier nicht weiter gefolgt, weil es im Gegensatz zu Sesselmeier/Ehrlich (1994) die hier entscheidende Humankapitalentwicklung in den Hintergrund stellt. Nebenbei bemerkt, bestätigt der Ansatz von Saint-Paul die Komplementarität von Effizienzlohnthesen und Insider-Outsider-Ansätzen, da sein Erklärungsmuster explizit auch bei Lindbeck/Snower (1988) zu finden ist.

³⁷ Im Vergleich zu den bisherigen Modellen erfolgt hier eine Erweiterung dahingehend, daß ein zweistufiger Lohnfindungsprozeß unterstellt wird. Der Effizienzlohn wird auf der Grundlage kollektiv ausgehandelter Tariflöhne von den Unternehmen bestimmt. Aus empirischer Sicht entspricht der Effizienzlohn dann dem Effektivlohn, und die Differenz zwischen Effektiv- und Tariflohn wäre die Lohnspanne; vgl. hierzu Sesselmeier 1993, 119-128.

³⁸ Diese zunächst restriktiv erscheinende Annahme ist hinsichtlich des Arguments irrelevant, da es auf den Mechanismus ankommt, nicht auf die Periodenanzahl. Dementsprechend könnte der Arbeitnehmer auch erst nach drei oder einer anderen Anzahl von Perioden sein unternehmensspezifisches Humankapital verlieren. Die Argumentation bliebe die gleiche.

rung der bisherigen Beweisführung wird jetzt auch dieses Segment nochmals unterteilt in ein Teilsegment für Arbeitnehmer mit betriebspezifischen Humankapital und ein Teilsegment für Arbeitnehmer mit allgemeinen Qualifikationen. Bleibt ein Arbeitnehmer eine weitere Periode arbeitslos, so verliert er annahmegemäß auch das allgemeine Humankapital und ist deshalb nur noch in der Lage, eine Erwerbstätigkeit im sekundären Segment zum Lohn w_0 zu bekommen.³⁹

Verknüpft man die bisherige Segmentierung in primäre und sekundäre Segmente mit der in interne und externe Arbeitsmärkte, so erhält man eine Vier-Felder-Matrix, die zum einen die verschiedenen Löhne zuordnet und zum anderen die Analogie zur Dreiteilung in Insider, Entrants und Outsider bei den Insider-Outsider-Ansätzen offenlegt:

	Intern	Extern
Primär	w_E	w_T
Sekundär	w_0	w_0

Statt einer üblichen komparativ-statischen Betrachtung kann mit Hilfe von Markov-Ketten (vgl. hierzu Domschke/Drexel 1990, 180-188) gezeigt werden, wie sich die Arbeitnehmerschaft im Zeitablauf in eine Gruppe hoch qualifizierter beschäftigter Arbeitnehmer und eine große Gruppe Arbeitsloser polarisiert. Zur möglichst einfachen Analyse wird eine stationäre Markov-Kette verwendet, die durch die zeitliche Konstanz der Übertrittswahrscheinlichkeiten und der Transformationsmatrix gekennzeichnet ist.⁴⁰

Aufgrund der getroffenen Annahmen können fünf unterschiedliche Umweltzustände identifiziert werden: Zunächst können die Arbeitnehmer entweder beschäftigt oder arbeitslos sein. Zusätzlich dazu ergeben sich drei Gruppen aufgrund des unterschiedlichen Humankapitalbestandes: Arbeitnehmer mit unternehmensspezifischem Humankapital, Arbeitnehmer mit allgemeinem Humankapital und Arbeitnehmer ohne Humankapital. Aufgrund der Modellierung können nur beschäftigte Arbeitnehmer ein unternehmensspezifisches Humankapital besitzen, wohingegen in den beiden anderen Gruppen sowohl beschäftigte als auch arbeitslose Personen zu finden sind. Je niedriger der Humankapitalgrad, um so höher ist die Wahrscheinlichkeit eines

³⁹ Diese Dreiteilung entspricht im wesentlichen der Aufteilung von Doeringer/Piore (1971) und der weithin üblichen Segmentierung des bundesdeutschen Arbeitsmarktes in einen betriebspezifischen, einen berufsfachlichen und einen Jedermanns-Arbeitsmarkt; Vgl. zur Diskussion der verschiedenen Ansätze beispielsweise Blien 1986, Lärm 1982 und Sesselmeier/Blauermeil 1990.

⁴⁰ Diese eher rigide Annahme rechtfertigt sich mit den mathematischen Schwierigkeiten einer zeitabhängigen Markov-Kette, zumal die prinzipiellen Implikationen des Modells dadurch kaum verändert werden. Ausgefeiltere Verfahren wie etwa Fehler-Korrektur-Modelle erscheinen erst bei der ökonometrischen Überprüfung zur Vermeidung von Scheinkorrelationen notwendig (vgl. Franz 1991, 171-173). Eine ausführlichere Diskussion findet sich bei Sesselmeier/Ehrlich (1994).

Arbeitnehmers arbeitslos zu werden, da die Unternehmungen die gut und firmenspezifisch ausgebildeten Personen aufgrund deren höheren Nutzens behalten wollen. Zur Modellierung werden deshalb folgende Übergangswahrscheinlichkeiten⁴¹ angenommen: Die Wahrscheinlichkeit von Beschäftigten, arbeitslos zu werden, beträgt für Arbeitnehmer mit unternehmensspezifischem Humankapital 10%, für Arbeitnehmer mit allgemeinem Humankapital 20% und für die restliche Gruppe 30%. Umgekehrt beträgt die Wahrscheinlichkeit für Arbeitslose mit allgemeinem Humankapital, wieder eine Anstellung zu finden 40%, und für die zweite Gruppe 30%. Mit diesen Übergangswahrscheinlichkeiten kann man nun die Übergangsmatrix und die Wahrscheinlichkeiten für die einzelnen Zustände errechnen. Hier ergibt sich, daß auf der einen Seite knapp 60% der Arbeitnehmer als unternehmensspezifisch geschulte Personen beschäftigt sein werden, während auf der anderen Seite ein gutes Fünftel sich als Arbeitslose ohne Humankapital wiederfindet. Die restlichen knapp 20% teilen sich nahezu gleichmäßig auf die drei übrigen möglichen Zustände auf. Mit diesem Ergebnis wird nochmals deutlich, daß ein Großteil der Arbeitslosigkeit die ihr zugeschriebene Anreizfunktion nicht besitzt, da die dort befindlichen Arbeitnehmer keine Konkurrenz für die Beschäftigten darstellen.

Mit dieser Modellierung sollte ebenfalls deutlich geworden sein, daß das Problem der Humankapitalentwertung ein der Hysterese inhärentes Problem darstellt und sich aus dem Lohnbildungsprozeß ergibt. Das Humankapitalproblem wiederum kann von zwei Seiten angegangen werden: Zum einen erfolgt nach einer Rezession und im beginnenden Aufschwung ein Strukturwandel, der existierende Qualifikationen entwertet (vgl. Paque 1995), zum anderen baut sich das vorhandene Humankapital im Zuge der Arbeitslosigkeit ab. Die Mismatchproblematik ist somit eine Folge sowohl allgemeiner als auch individueller Ursachen (vgl. hierzu nochmals Kap. 2).⁴² Behält man die im obigen Modell stilisierte dynamische Betrachtungsweise bei, so zeigt sich, daß insbesondere die Arbeitnehmer von Arbeitslosigkeit und vom Verbleiben darin betroffen sind, die entweder nur ein geringes oder gar kein Humankapital vorzuweisen haben. Hierbei muß nochmals darauf hingewiesen werden, daß der Begriff des Humankapitals sehr weit gefaßt ist und auch Punkte wie die Arbeitsuche oder die Arbeitsfähigkeit als solche umfaßt. Um diese Mismatchproblematik analytisch greifen zu können, wird im folgenden insbesondere mit suchtheoretischen Argumen-

⁴¹ Diese Übertrittswahrscheinlichkeiten können als stilisierte Werte für empirische Stromgrößen zwischen den einzelnen Arbeitsmarktzuständen interpretiert werden.

⁴² Eine ähnliche Argumentations- und Vorgehensweise ist neuerdings bei Lindbeck/Snowder (1996) zu finden, wo eine sich verstärkende Segmentierung des Arbeitsmarktes mit der Herausbildung unterschiedlicher Unternehmenstypen im Laufe des Strukturwandels erklärt wird. Die neuen nicht-tayloristisch organisierten Unternehmen fragen Arbeitskräfte mit flexibleren Humankapital nach. Diejenigen Arbeitnehmer, die dieses nicht anbieten können, konkurrieren um die immer weniger werdenden Arbeitsplätze in traditionell produzierenden Unternehmen oder werden arbeitslos. Gewinner am Arbeitsmarkt sind jedoch die Arbeitnehmer mit vielseitig verwendbarem Humankapital. Diese Argumentation ergänzt die hier vorgetragene insofern, als der Analyse Rahmen ein breiterer ist.

ten gearbeitet, wobei nicht nur die üblichen Matchingprobleme in Folge des Suchverhaltens von Arbeitnehmern und Unternehmen, sondern auch die gerade im Zusammenhang mit Hysterese diskutierten Suchexternalitäten eine Rolle spielen.⁴³

Dann ist wiederum zu fragen, inwieweit negative Einkommensteuer oder Lohnsubventionen vor diesem Hintergrund zu einem Abbau der Arbeitslosigkeit beitragen können.

4.3.1 Negative Einkommensteuer

Kern des suchtheoretischen Ansatzes ist die Einstufung der Suche nach einer geeigneten Kontraktmöglichkeit auf dem Arbeitsmarkt als ökonomisch wichtige Tätigkeit. Man unterstellt sowohl inhomogene Arbeitskräfte und Arbeitsplätze als auch mangelnde Transparenz auf den Arbeitsmärkten. Wirtschaftssubjekte erscheinen auf diesem Markt lediglich als Anbieter und Nachfrager, die bestrebt sind, Informationsdefizite abzubauen. So sind die Arbeitnehmer daran interessiert, Informationen über die Entlohnung, das spezifische Unternehmen und den Arbeitsplatz zu erhalten. Die Unternehmen hingegen möchten über die Qualifikation des Arbeitnehmers und die zu erwartende Produktivität des Arbeitsverhältnisses möglichst gut informiert sein. Beide stellen die Kosten der Informationsbeschaffung den erwarteten Erträgen aus dem späteren Arbeitsverhältnis gegenüber.

Die einfachsten suchtheoretischen Modellansätze implizieren eine ausreichende Anzahl offener Stellen. Arbeitslosigkeit ist dann lediglich friktioneller Natur und kann ausschließlich auf Informationsdefizite zurückgeführt werden. Erst durch Aufgabe dieser Annahme kann die Suchtheorie einen relevanten Beitrag zur Erklärung von Arbeitslosigkeit leisten.

Die Einführung eines Einkommenstransfer- bzw. Grundsicherungssystems, wie es die negative Einkommensteuer darstellt, betrifft primär den Arbeitnehmer, an den die Zahlungen geleistet werden. Gegenstand der weiteren Untersuchung ist deshalb vorwiegend die Änderung des Suchverhaltens eines Arbeitnehmers aufgrund der negativen Einkommensteuer. Vereinfachtes Ziel der Suche eines Arbeitnehmers ist das Auffinden des seinem Qualifikationsniveau entsprechenden höchstmöglichen Lohnangebotes. Der Arbeitnehmer kann dabei seine Qualifikation und die für seine Qualifikation "gerechte" Entlohnung auf dem Arbeitsmarkt realistisch im Sinne rationaler Erwartungen beurteilen. Seine Informationsdefizite erstrecken sich auf das Anforderungsprofil und die ausgeschriebene Entlohnung der angebotenen Stelle. Nach den suchtheoretischen Grundannahmen kennt der Arbeitnehmer den maximalen Lohnsatz, den er erzielen kann. Bei der Entschei-

⁴³ Auch wenn diese Suchexternalitäten nicht als „der“ Erklärungsmaßstab für „die“ Arbeitslosigkeit herangezogen werden können, so eröffnen sich doch auch und gerade für den Matchingprozeß interessante Einsichten in die Arbeitsmarktmechanismen (vgl. zu dieser Einschätzung Flemmig 1995, 66f).

derung über die Annahme eines Stellenangebotes stellt er entgangene Einkommensmöglichkeiten, die aus einem Lohnsatz unter dem maximalen resultieren, in Rechnung. Ebenso berücksichtigt er die Kosten einer weiteren Suche. Diese belaufen sich vorwiegend auf die Höhe des angebotenen Lohnsatzes der abgelehnten Stelle. Aus dem Gegenüberstellen von möglichen Erträgen aus einem Arbeitsverhältnis und den anfallenden Suchkosten legt der Arbeitnehmer einen Anspruchslohn fest. Dies ist der Lohnsatz, bei dem er ein Stellenangebot annimmt. Der Anspruchslohn ist kleiner dem maximal erzielbaren Lohnsatz und bestimmt durch seine Höhe wesentlich die Suchdauer.

Durch die negative Einkommensteuer wird dem suchenden Individuum je nach Ausgestaltung des Transfers ein bestimmtes Mindesteinkommen auch ohne Erwerbstätigkeit garantiert. Ein Arbeitnehmer wird diese finanzielle Unterstützung zur Sicherung seiner Existenz bei der Suche nach einem Arbeitsverhältnis in Rechnung stellen. Bei Ablehnung eines Stellenangebotes verringert sich das entgangene Einkommen um diesen Betrag, d.h. die Kosten der Arbeitsplatzsuche werden kleiner. Bei der Gegenüberstellung der erwarteten Erträge und Kosten schlagen demzufolge die Kosten weniger stark zu Buche. Als Ergebnis folgt eine Erhöhung des Anspruchsniveaus. Die Arbeitnehmer tendieren dann vermehrt dazu, Stellenangebote abzulehnen, was die Zeitdauer der Suche verlängert und eine höhere Arbeitslosigkeit bedingt. Ein weiterer Effekt einer negativen Einkommensteuer könnte in einer Verringerung der Suchaktivitäten liegen. Inwiefern dies eintritt, ist in erster Linie abhängig von dem Typ der negativen Einkommensteuer. Negative Auswirkungen auf das Suchverhalten sind für die Typen zu erwarten, bei denen die Existenzsicherungskomponente im Vordergrund steht. Der Anpassungsdruck der suchenden Individuen sinkt, weshalb sie eine verminderte Bereitschaft zeigen, sich den ökonomischen Notwendigkeiten anzupassen und ihr Anspruchslohnniveau mit fortschreitender Suchdauer zu vermindern.

Eine negative Einkommensteuer führt im Vergleich zu bereits bestehenden Sozialsystemen dann zu einer Verminderung der Suchanstrengungen, wenn sie in ihren Leistungen großzügiger ausgestaltet ist. Eine negative Einkommensteuer vom Poverty-gap-type mit geringer Schließung der Armutslücke ist demzufolge die vorteilhafteste Variante, weil die Arbeitnehmer schneller ihren Anspruchslohn reduzieren und die Wahrscheinlichkeit zunimmt, einen Arbeitsplatz zu finden. Die Möglichkeit einer Anrechnung geringer eigener Erwerbseinkommen nach Maßgabe des negativen Steuersatzes führt u.U. noch zu einem verstärkten Anreiz, eine Stelle anzunehmen.

Aufgrund der empirischen Ergebnisse zu den Zusammenhängen von Höhe und Dauer der Arbeitslosenunterstützung auf der einen Seite und Dauer der Arbeitslosigkeit auf der anderen Seite (vgl. nochmals Kap. 2) erscheint im Vergleich zu anderen Sicherungssystemen wohl nicht die Höhe, sondern die Bezugsdauer einer negativen Einkommensteuer problematisch. Gemäß den verschiedenen Untersuchungen ist der Abgang aus der Arbeitslosigkeit immer dann am größten, wenn das Ende der Unterstützungsleistungen kurz bevorsteht oder ein Übergang zu einer geringeren Lohnersatzleistung - wie etwa in der Bundesrepublik Deutsch-

land der Wechsel von Arbeitslosengeld zu Arbeitslosenhilfe - bevorsteht. Da jedoch eine negative Einkommensteuer nicht zeitlich befristet ist, kann auch dieser Mechanismus hier nicht greifen. Mithin könnte ein geringerer Abgang aus der Arbeitslosigkeit zu verzeichnen sein. Gleichwohl sind diese suchtheoretischen Ergebnisse extrem von den zugrundeliegenden Annahmen abhängig. So zeigen Ben-Horim/Zuckerman (1987), daß eine Arbeitslosenunterstützung die Dauer der Arbeitslosigkeit verringern kann, weil insbesondere ärmeren Arbeitnehmern mit den Lohnersatzleistungen eine effizientere Suche nach einem neuen Arbeitsplatz ermöglicht wird. Diesem hinsichtlich der materiellen Basis auch für eine negative Einkommensteuer positiven Resultat steht allerdings das Argument entgegen, daß mit der Dauer der Arbeitslosigkeit auch die Fähigkeit zur Suche verloren gehe - entweder aufgrund von Entwöhnungsprozessen oder aufgrund verlorengegangener Kontakte. Dieses Problem kann durch eine negative Einkommensteuer nicht entschärft werden, es sei denn, auf Unternehmensseite würde die Einführung einer negativen Einkommensteuer zu einer Zunahme des Angebotes an Stellen mit geringem Qualifikationsniveau führen.

Zusammenfassend gilt, daß eine abschließende Bewertung der negativen Einkommensteuer unter den Annahmen der Suchtheorie nicht möglich ist. Die Wirkungen der negativen Einkommensteuer auf das Suchverhalten der Wirtschaftssubjekte sind nicht eindeutig abzuschätzen. Tendenziell allerdings besteht die Gefahr, daß die Auswirkungen auf die Bereitschaft, ein Arbeitsverhältnis einzugehen und die Suche zu beenden, in Folge der unbegrenzten Bezugszeit negativ sind.

4.3.2 Lohnsubventionen

Bei der Analyse der Auswirkungen von Lohnsubventionen unter suchtheoretischen Annahmen kommt der Frage, welche Wirtschaftssubjekte Bezieher der Subventionszahlungen sind, entscheidende Bedeutung zu. Lohnsubventionen an Arbeitnehmer beeinflussen vorwiegend das Suchverhalten dieser Gruppe; analog gilt diese Aussage für Lohnsubventionen an Arbeitgeber.

Bei Lohnsubventionen an Arbeitnehmer in Form von Zuschlägen auf Marktlöhne unterhalb eines Break-even-Punktes erhöhen die Arbeitnehmer ihr Arbeitsangebot bei einem gegebenen Marktlohn. Daraus resultiert eine unterhalb des Break-even-Punktes nach rechts abknickende Angebotskurve. Die Gewährung von Lohnsubventionen ist an das Vorhandensein eines Arbeitsverhältnisses geknüpft. Sie haben nicht den Charakter einer Existenzsicherung im Fall der Erwerbslosigkeit. Lohnsubventionen an Arbeitnehmer führen demzufolge nicht zu einer Verringerung der Suchkosten. Sie stellen vielmehr zusätzliche Erträge dar, die in das Entscheidungskalkül des Arbeitsplatzsuchenden bei der Abwägung der erwarteten

ten Erträge aus einer Anstellung und Kosten der weiteren Suche miteingehen. Suchende Arbeitnehmer vermindern ihren Anspruchslohn, was die Wahrscheinlichkeit einer Anstellung erhöht und die Dauer der Arbeitslosigkeit verkürzt. Voraussetzung für diese Schlußfolgerung ist allerdings das Vorhandensein einer ausreichend großen Anzahl offener Stellen. Eine aufgrund der Subventionierung erhöhte Suchintensität von Arbeitsanbietern könnte aber die Nachfrager dazu veranlassen, ebenfalls ihre Suche zu intensivieren, weil sie ihre Chancen, eine Stelle adäquat zu besetzen, optimistischer einschätzen.

Das unternehmerische Entscheidungsverhalten bei Einstellungen basiert auf der potentiellen Produktivität des Arbeitsverhältnisses aus Sicht des Unternehmens. Die Fortsetzung der Suche erweist sich als vorteilhaft, wenn die realistische Möglichkeit besteht, einen Kontrakt mit einem höherqualifizierten Arbeitsplatzsuchenden einzugehen. Durch die Gewährung einer Lohnsubvention an Arbeitgeber werden diese veranlaßt, ihre Erwartung an die Produktivität eines Arbeitsverhältnisses zu reduzieren und den Suchzeitraum zu verkürzen. Außerdem ist zu erwarten, daß die Arbeitgeber ihre Suchintensität vergrößern werden. Tendenziell ist also mit einer vermehrten Anzahl offener Stellen und einer geringeren Arbeitslosigkeit zu rechnen. Auf welche Arbeitnehmer sich die Suche der Unternehmen konzentrieren wird, hängt ab von der Form der Lohnsubvention. Generell gilt, daß permanente Lohnsubventionen das unternehmerische Suchverhalten nachhaltiger beeinflussen als temporäre. Zielgruppenspezifische Lohnsubventionen verbessern die Beschäftigungschancen der geförderten Arbeitnehmergruppe zuungunsten der restlichen Gruppen, die keine Förderung erhalten. Eine ähnliche Aussage kann allerdings auch für pauschale Lohnsubventionen gemacht werden. Durch sie werden Arbeitsverhältnisse mit geringer Produktivität relativ zu denen mit hoher Produktivität mehr gefördert, da ein pauschaler Subventionsbetrag bei geringproduktiven Stellen einen größeren Anteil an der Lohnsumme ausmacht.

Im allgemeinen ist zu erwarten, daß Lohnsubventionen die Suchaktivitäten der Wirtschaftssubjekte auf dem Arbeitsmarkt verstärken. Für die Entwicklung der Beschäftigung und der offenen Stellen ist entscheidend, in welchem Maß die Arbeitsanbieter und -nachfrager auf den Arbeitsmarkt drängen (vgl. Bohlen 1993, 56). Haben nur die Anbieter Marktzugang, so ist sogar eine Erhöhung der Arbeitslosigkeit zu erwarten.

Üblicherweise wird gegen marginale Lohnsubventionen das Argument aufgeführt, daß damit ohnehin geplante Einstellungen subventioniert werden, die Unternehmen also windfall profits aus diesen Transfers ziehen. Daneben kann es auch zu einem Austausch der Belegschaften kommen, der durch die marginalen Lohnsubventionen erst initiiert wird. Unter Humankapitalgesichtspunkten kann dieser Vorgang folgendermaßen bewertet werden: Ein derartiger Belegschaftsaustausch ist für ein Unternehmen nur im sekundären Segment effizient, aufgrund der damit verbundenen

„Kosten“ wird es im primären Segment kaum dazu kommen, wie im vorhergehenden Kapitel gezeigt wurde. Andererseits hätte dieser „Drehtüreffekt“ auch Vorteile für Arbeitnehmer und Unternehmen. Einmal arbeitslos gewordene Arbeitnehmer hätten im Vergleich zur gegenwärtigen Situation eine bessere Chance, wieder Arbeit im „ersten“ Arbeitsmarkt zu finden und könnten so ihr Humankapital trainieren. Einer Verhärtung der Segmentation des Arbeitslosenpools in gut ausgebildete und damit auch gut vermittelbare Arbeitslose auf der einen Seite und dequalifizierten (Langzeit)arbeitslosen auf der anderen Seite könnte damit vorgebeugt werden. Die Unternehmen erreichen neben dem durch die Subventionierung niedrigeren Lohn noch einen weiteren Lohndämpfungseffekt, da der für Lohnverhandlungen relevante, weil wettbewerbsfähige Arbeitslosenpool größer wird. Dadurch kann die Anreizfunktion des Lohnes zumindest teilweise durch die Drohfunktion der Arbeitslosigkeit ersetzt werden, weil die Androhung eines Belegschaftsaustausches glaubwürdiger wird. Die Drohpunkte verschieben sich somit zugunsten der Unternehmen.

4.4 Zwischenfazit

Das voranstehende Kapitel diene der Beantwortung der Frage, inwieweit eine negative Einkommensteuer oder Lohnsubventionen in der Lage sind, persistente Arbeitslosigkeit zu bekämpfen. Ausgangspunkt von Hysterese ist zunächst ein konjunktureller Schock, zu dem in der folgenden wirtschaftlichen Erholungsphase ein Strukturwandel hinzukommt. Im Rahmen der entsprechenden mikro- und makroökonomischen Erklärungsmuster erscheinen beide Instrumente zunächst dafür geeignet. Lohnsubvention sind allerdings zu präferieren, da sie direkter wirken als eine negative Einkommensteuer. Dies erscheint jedoch nur als eine Folgewirkung der Tatsache, daß das Hauptziel des letzten Instruments üblicherweise nicht eine Beschäftigungserhöhung darstellt, sondern die Verbesserung sozial- und steuerpolitischer Gegebenheiten. Unter den getroffenen Arbeitsmarktannahmen erreichen beide Instrumente - je nach Sichtweise - insbesondere oder nur die Arbeitnehmer des sekundären Teilssegments. Die mit den Effizienzlohntheorien oder den Insider-Outsider-Ansätzen thematisierten Lohnfindungsprobleme können beide Instrumente bestenfalls relativieren. Dabei hängt dieses Ergebnis auch von dem Grad der Segmentation ab. Je durchlässiger die Übergänge zwischen den beiden Teilmärkten sind, umso stärker ist die Wirkung der Instrumente auf den Gesamtarbeitsmarkt einzuschätzen.

Die beiden Einkommenstransfers können die exogenen Auslöser für Hysterese nicht verhindern, sondern nur die Folgen der Hysterese selbst vermindern. Die endogenen Ursachen für Hysterese können sie relativieren, insgesamt ist jedoch auch mit einer negativen Einkommensteuer oder mit Lohnsubventionen keine walrasianische Situation am Arbeitsmarkt zu erreichen.

5 Institutionentheoretische Analyse normativer Anreizwirkungen

Im bisherigen Verlauf der Arbeit wurde versucht, die Möglichkeiten von negativer Einkommensteuer und Lohnsubventionen in Hinsicht auf einen Abbau der Arbeitslosigkeit bzw. auf eine Steigerung der Beschäftigtenzahlen vor dem Hintergrund persistenter Arbeitslosigkeit auszuleuchten. Gleichzeitig stehen die Ursachen dieser Art der Arbeitslosigkeit - und hier insbesondere die Lohnfindungsmechanismen - im Mittelpunkt der gegenwärtigen arbeitsmarktbasierten Kritik⁴⁴ an den existierenden wohlfahrtsstaatlichen Arrangements.⁴⁵

Die Probleme des Wohlfahrtsstaates werden von einer Reihe von Autoren über die Ursachenanalogien als Synonym für die Probleme des Arbeitsmarktes betrachtet.⁴⁶ Vor diesem dort gezeichneten Hintergrund, der mit Hilfe einfacher Marktmodelle, jedoch nicht mit dem weitaus differenzierteren, gleichwohl neoklassisch fundierten Vorgehen einer Neuen Institutionellen Ökonomie, entworfen wird, muß deshalb nicht nur der Frage nachgegangen werden, ob Einkommenstransfers diesen behaupteten Systemdefekten entgegenwirken können, sondern auch und gerade danach gefragt werden, ob diese Systemdefekte hinsichtlich ihrer sozioökonomischen Funktionen nicht auch positive Wirkungen zeigen, und ob Einkommenstransfers diese Wirkungen unterstützen können. Die angebotsorientierte Forderung nach Deregulierung wird somit in die weitaus differenziertere Forderung nach Reregulierung umgewandelt (vgl. hierzu neuerdings auch Schwedler 1996). Änderungen sind notwendig, müssen jedoch die Vielzahl sozioökonomischer Allokationsmechanismen berücksichtigen. Betrachtet man die bestehende Arbeitslosigkeit als Folge eines Koordinations- und

⁴⁴ Vgl. für eine knappe Skizze der gängigen Argumentation Hochmuth/Klee/Volkert 1995, 66-68 und 70-73.

⁴⁵ Auch wenn gerade in Deutschland der Begriff des Sozialstaats üblich ist, wird hier auf den Begriff des Wohlfahrtsstaates zurückgegriffen. Dafür spricht, daß die Theorie des Wohlfahrtsstaates dem emanzipatorischen Geist der Aufklärung entspringt, welcher ebenfalls als philosophische Grundlage für Einkommenstransferleistungen mit dem Charakter von Lohnsubventionen oder vor allem einer negativen Einkommensteuer angesehen werden kann. Die Sozialstaatsidee hingegen entspringt „dem Bismarckschen Obrigkeitsstaat und zielt im wesentlichen auf die Beseitigung von Distributionsdefekten der Marktwirtschaft zur Stabilisierung der jeweiligen Gesellschafts- bzw. Herrschaftsordnung ab“ (Rürup 1996, 40). Diese Einschätzung bestätigt auch Schefold (1994, 23): „Schmoller ... war ein begeisterter Anhänger der preußisch-deutschen Monarchie. Er befürwortete eine paternalistische Sozialpolitik mit dem Ziel der Integration der Arbeiter in den monarchischen Staat.“ Im Vergleich dazu wird in den angelsächsischen Ländern wesentlich offener mit dem Begriff des Wohlfahrtsstaates umgegangen, zumal es diese spezifisch deutsche Unterscheidung auch nicht gibt; siehe auch Snower (1994 und 1995).

⁴⁶ Aus der Vielzahl unterschiedlicher Literatur hierzu sei verwiesen auf Berthold/Fehn (1995), Eekhoff (1996) und Knappe (1995).

Kooperationsprobleme und folgt man der Meinung von Colander (1992, 447) - „New Keynesian macroeconomic analysis makes a study of institutions central to the analysis of macroeconomics.“ -, so stellt die folgende Analyse eine direkte Ergänzung und Verbreiterung der bisherigen Argumentation dar.

Die übliche neoklassisch geprägte Argumentation hat ihren Ausgangspunkt in der Feststellung eines verkrusteten Arbeitsmarktes, wie er mit Hilfe der NAIRU oder der Hysterese dargestellt wird. Diese Beeinträchtigung der Funktionsfähigkeit des Arbeitsmarktes beruht danach weitgehend auf staatlicher Überreglementierung und ineffizienter wohlfahrtsstaatlicher Handlungen (vgl. Berthold 1992, 71; Berthold/Fehn 1995, 6; Hochmuth/Klee/Volkert 1995, 68). „Kurzgefaßt lautet das Argument, daß niedrigere und flexiblere Löhne, eine größere Lohndifferenzierung, geringere sozialstaatliche Beschäftigungskarrieren und eine höhere Mobilitätsbereitschaft der Beschäftigten notwendige Bedingungen für einen Rückgang der NAIRU darstellen“ (Funke 1991, 529). Mit einem derartigen Programm sollen dann sowohl die Anreize für die Wirtschaftssubjekte gestärkt als auch die Kosten der Unternehmen gesenkt werden, um in der Folge davon ein stärkeres Wirtschaftswachstum zu haben.⁴⁷ Problematisch an dieser Argumentation ist nun zweierlei: Zum einen werden bei den Flexibilisierungsforderungen die Ursachen der Hysterese negiert. Schließlich ist in den Lohnfindungsprozessen zugrundeliegenden Theorien nicht eine zu geringe Mobilität Ursache für Lohnträge, sondern eine zu hohe.⁴⁸ Und zum anderen liegt der neoklassischen Argumentation die Idee der funktionalen Einkommensverteilung zwischen Arbeit und Kapital zugrunde.

Erweitert man jedoch den Analyseblickwinkel um sozioökonomische Aspekte und Überlegungen der Public Choice Forschung, so verlagert sich der Schwerpunkt der Betrachtung auch auf die Frage, inwieweit sich aus wirtschaftspolitischen Maßnahmen und Änderungen selbst wiederum Anreizwirkungen ergeben.⁴⁹ Diese Anreizwirkungen beeinflussen ebenfalls das Wachstum und sind von der personellen Einkommensverteilung bzw. deren Wahrnehmung durch die Wirtschaftssubjekte abhängig. Insofern muß man die skizzierten neoklas-

⁴⁷ „The Welfare State is indicted with the charge of being an obstacle to economic growth“ (Atkinson 1995a, 723).

⁴⁸ Darüber hinaus muß nochmals darauf hingewiesen werden, daß der Terminus „Trägheit“ zwar allgemein üblich, jedoch in dem Sinne auch irreführend ist, als er nicht nur für unbewegliche Löhne steht, sondern auch für durchaus bewegliche, die jedoch aufgrund ihrer Funktionen zu nicht-walrasianischen Gleichgewichten führen, so daß die Feststellung eines „verknöcherten Arbeitsmarktes“ durchaus problematisch ist (vgl. beispielsweise Möller 1994 und 1995).

⁴⁹ So zeigt gerade das Beispiel Großbritannien, daß ein rigoroser Abbau des Wohlfahrtsstaates ohne Berücksichtigung der für die Wirtschaftssubjekte wichtigen Institutionen und Normen im neoklassischen Sinne nicht erfolgreich sein muß und noch dazu sehr kostspielig sein kann; vgl. Barrell 1994, Freeman 1995.

sich fundierten Zusammenhänge⁵⁰ hinsichtlich ihrer Behauptungen differenziert hinterfragen (vgl. Atkinson 1995a, 725): Zum einen basieren die Argumente auf Disincentives, die in der Struktur des Wohlfahrtsstaates liegen, und zum anderen geht es um Argumente, die sich an der Finanzierung des Wohlfahrtsstaates orientieren. Von dieser Basis ausgehend, kann nun nach den Möglichkeiten zur Beschäftigungssteigerung durch Einkommenstransfers, wie sie hier diskutiert werden, über die vorstehende Analyse hinaus gefragt werden.⁵¹

War die bisherige Fragestellung insofern institutionell geprägt, als sie spezifische und von der Idealwelt der vollkommenen Konkurrenz abweichende Angebots- und Nachfragekonstellationen - typische Principal-Agent-Probleme - am Arbeitsmarkt und auch auf den Gütermärkten zugrundelegte, so wird die institutionelle Ausrichtung mit der Berücksichtigung wohlfahrtsstaatlicher Arrangements explizit.

Mit dieser Betrachtung geht man zwar zum einen über die beschäftigungspolitischen Wirkungen von Einkommenstransfers in der kurzfristigen und instrumentellen Betrachtungsweise hinaus, zum anderen ist es jedoch unbestritten, daß die Ausgestaltung des Wohlfahrtsstaates selbst spezifische Beschäftigungswirkungen hat, so daß es sich hiermit nur um eine Verbreiterung der grundlegenden Fragestellung handelt. Im weiteren wird wiederum zwischen den Wirkungen einer negativen Einkommensteuer und Lohnsubventionen unterschieden. Dies ergibt sich allein schon aus den unterschiedlichen Ebenen, an denen beide Instrumente jeweils ansetzen und die eine gemeinsame Analyse ausschließen.

Der gerade skizzierten Problematik von Arbeitslosigkeit und Wohlfahrtsstaat auf der einen Seite und den Einkommenstransfers auf der anderen Seite wird im weiteren mit folgenden Fragestellungen nachgegangen:

Welche Auswirkungen hat der Wohlfahrtsstaat auf das Wirtschaftswachstum?

Wie beeinflusst der Wohlfahrtsstaat die Anreizwirkungen am Arbeitsmarkt?

Wie beeinflusst der Wohlfahrtsstaat die Normen und Verhaltensweisen der Wirtschaftssubjekte?

Welchen exogenen Restriktionen unterliegt der Wohlfahrtsstaat?

Die mit diesen Fragen postulierten Zusammenhänge zwischen Wohlfahrtsstaat und Beschäftigungssituation sowie der Rolle von Einkommenstransfers für die Verbesserung der Beschäftigungslage sind zwar im Vergleich zu den vorhergehenden Analysen indirekter Natur. Gleichwohl handelt es sich nur um eine

⁵⁰ Siehe hierzu beispielsweise die Analyse des schwedischen Wohlfahrtsstaates durch Lindbeck et al. 1993 und 1994.

⁵¹ Im vorhergehenden Kapitel wurden ja gerade institutionell begründete Probleme wie etwa gesetzlich fundierte Einstellungs- und Entlassungskosten bei den Insider-Outsider-Ansätzen vernachlässigt.

Ergänzung der bisherigen Vorgehensweise im Sinne einer explizite Betrachtung institutioneller Arrangements und deren Wirkungen, wie sie mittlerweile auch in der Arbeitsmarktforschung üblich ist (vgl. beispielsweise Layard/Nickell/Jackman 1991, 397-470; Dichmann 1992; van Riel 1994; Sesselmeier 1993 mit jeweils etwas anderen Schwerpunkten). Denn „(a)us ökonomischer Sicht ist der Mensch ein bewertendes, optimierendes und erfinderisches Wesen, das in systematischer Weise auf Anreize reagiert; diese Anreize hängen ihrerseits von dem institutionellen Rahmen ab, dem sich der einzelne gegenüber sieht“ (Bickenbach/Soltwedel 1996, 18). Die eben formulierten vier Fragestellungen bzw. Zusammenhänge sind nicht frei von Interdependenzen. Zur Verdeutlichung der einzelnen Argumente wird ihnen jedoch getrannt nachgegangen.

5.1 Normativ-institutionelle Einflüsse auf das Wirtschaftswachstum

Es soll in diesem Kapitel nicht versucht werden, den Beweis zu führen, daß der Wohlfahrtsstaat nicht die theoretisch behaupteten Wachstumshemmnisse produziert. Dafür ist die empirische Lage zu heterogen. So referiert Atkinson (1995c) neun Studien zu dieser Thematik, dabei kommen vier Arbeiten zu einem negativen Zusammenhang, drei zu einem positiven und zwei Artikel haben insignifikante Ergebnisse erbracht. Darüber hinaus lassen sich zu allen Studien unterschiedliche methodische Kritikpunkte äußern, die eine zusammenfassende Bewertung hinsichtlich der Ausgangsfragestellung erschweren.⁵²

Hier wird die Betrachtung insofern erweitert, als der apostrophierte Transmissionsmechanismus, demzufolge Wachstum über eine stärkere Lohnspreizung erreicht werden kann, miteinbezogen wird. Dazu wird zunächst auf einen neueren Ansatz von Persson/Tabellini (1994) zurückgegriffen, um darauf aufbauend die Möglichkeiten von Einkommenstransfers zu diskutieren.

5.1.1 Das Modell von Persson und Tabellini

Der Ausgangspunkt ist ein zweiperiodiges generationenübergreifendes Modell mit konstanter Bevölkerung, in dem alle Individuen die gleichen Präferenzen haben. Der Nutzen des i -ten Wirtschaftssubjekts, das in der Periode $t-1$ geboren wurde, läßt sich dann folgendermaßen formulieren

⁵² Selbst in wirtschaftsliberalen Kreisen wird der Zusammenhang zwischen sozialer Sicherung und marktwirtschaftlicher Ordnung nicht mehr als rein konfliktär betrachtet: „Soziale Sicherung und sozialer Ausgleich sind also keineswegs nur ein im Grunde systemfremdes Anhängsel der Marktwirtschaft, sondern vielmehr ein wesentliches konstitutives Element, das dazu beiträgt, das Potential des Systems voll auszuschöpfen und zu steigern“ (Bickenbach/Soltwedel 1996, 26).

$$(1) \quad v_t^i = U(c_{t-1}^i, d_t^i).$$

Dabei ist U eine konkave, stetige und linear homogene Nutzenfunktion mit c als den Konsum in der Jugend und d als den Konsum im Alter.

Die Individuen verfügen über unterschiedliche Einkommen und unterliegen in jeder der beiden Perioden einer anderen Budgetbeschränkung,

$$(2) \quad c_{t-1}^i + k_t^i = y_{t-1}^i$$

$$(3) \quad d_t^i = r[(1 - \Theta_t)k_t^i + \Theta_t k_t],$$

wobei y^i für das Einkommen des i -ten Individuums in seiner Jugend steht. k^i und k stehen für die individuelle und durchschnittliche Akkumulation. r repräsentiert die exogen gegebene Ertragsrate der Akkumulation und θ symbolisiert eine politische UmverteilungsvARIABLE, wobei die Umverteilung rein redistributiver Art ist, dergemäß von den Individuen mit überdurchschnittlichen Investitionen zu denen mit unterdurchschnittlichen umverteilt wird.

Das Einkommen in der Jugend ist definiert als

$$(4) \quad y_{t-1}^i = (w + e^i)k_{t-1},$$

mit w als der exogen gegebenen durchschnittlichen Ausstattung mit grundlegenden allgemeinen Fähigkeiten und e^i als exogene individuelle Fähigkeiten. Somit steht der durchschnittlich akkumulierte Bestand von k der vorhergehenden Generation als positive Externalität für die folgende Generation. Diese Externalität kann als physisches oder Humankapital betrachtet werden, welches die grundlegende Ausstattung der nächsten Generation verbessert. θ stellt bei dieser Interpretation eine proportionale Einkommensteuer dar, deren Erlöse für einen Lump-sum Transfer an die ältere Generation genutzt wird. k kann allerdings auch als Wissensmaß betrachtet werden, das für die Förderung des technischen Fortschritts nützlich ist. Dann würden die Besitzer dieses Wissens Monopolrenten aus ihren vorhergehenden Investitionen in die Wissensakkumulation beziehen. Die Politikvariable würde in diesem Falle staatliche Regulatorien wie etwa Patentschutz oder Schutz von Eigentumsrechten widerspiegeln. Damit würde θ zu einem Gradmesser dafür, in welchem Ausmaß ein Individuum in der Lage ist, sich die Erlöse aus seinen Investitionen anzueignen. Da technischer Fortschritt in großem Maße von der Erlangung neuen Kapitals abhängig ist, schließen sich beide Interpretationen nicht gegenseitig aus.

Das durchschnittliche Einkommen ist somit eine lineare Funktion der bereits akkumulierten Vermögen, k ($w+r$), mit wk als Lohneinkommen in der Jugend und rk als Profit im Alter. Die Verteilung des Einkommens zwischen Löhnen und Profiten ist exogen durch das Ausmaß der Externalität bestimmt. Das Modell betrachtet dabei nur die redistributive Besteuerung der Profite und schließt intergenerative Umverteilungen aus.

Der zeitliche Ablauf des Modells ist folgendermaßen gestaltet:

Zu Beginn von Periode $t-1$ bestimmen die Wähler zuerst die Umverteilungsvariable θ_t und die Investoren im Anschluß daran k_t^i . Diese Werte bleiben bis zum Periodenende unverändert. Da die ältere Generation in $t-1$ nicht mehr von der Politik in t betroffen ist, beteiligt sich nur die jüngere Generation an der Wahl. Schließlich wird die Verteilung von e^i in der Bevölkerung als stationär betrachtet. Auf dieser Grundlage wird ein politökonomisches Gleichgewicht so definiert, daß

- die ökonomischen Entscheidungen aller Bürger bei gegebener Politik und geräumten Märkten optimal sind und
- die gewählte Politik nicht in einer Wahl durch eine Alternative ersetzt werden kann.

Ökonomisches Gleichgewicht

Unter der Annahme homothetischer Präferenzen stellt das Verhältnis des Konsums beider Perioden eine Funktion der intertemporalen Preise dar und zwar unabhängig vom Wohlstand: Für alle i gilt

$$(5) \quad d_t^i / c_{t-1}^i = D(r, \Theta_t) \text{ mit } D_r > 0; D_{\Theta} < 0.$$

Jedes Individuum hat folglich die gleiche Sparrate, so daß Individuen mit größeren Fähigkeiten auch mehr an k akkumulieren. Aufgrund dieser Annahme und unter Heranziehung der Budgetrestriktionen (2) und (3) kann der Konsum des i -ten Individuums bestimmt werden als

$$(6) \quad d_t^i = \frac{rD(r, \Theta_t) \left[(1 - \Theta_t) y_{t-1}^i + \Theta_t k_t \right]}{D(r, \Theta_t) + r(1 - \Theta_t)}$$

$$(7) \quad c_{t-1}^i = \frac{r \left[(1 - \Theta_t) y_{t-1}^i + \Theta_t k_t \right]}{D(r, \Theta_t) + r(1 - \Theta_t)}$$

Durch wiederholte Substitution unter Berücksichtigung von (2) und (3) kann nach der Wachstumsrate von k und r unter den hier getroffenen Annahmen - damit des Volkseinkommens aufgelöst werden:

$$(8) \quad g_t = G(w, r, \Theta) = k_t / k_{t-1} = wD(r, \Theta_t) / [r + D(r, \Theta_t)] - 1$$

mit $G_w > 0$; $G_r \geq 0$; $G_\Theta < 0$.

Je höher somit die durchschnittlichen Fähigkeiten w sind, umso höher fällt auch die Wachstumsrate von k aus. Ein höherer Bruttoertrag erhöht oder senkt das Wachstum in Abhängigkeit von dem Verhältnis zwischen Einkommens- und Substitutionseffekt. Je höher die individuellen Erträge aus den Investitionen, d.h. je kleiner θ ist, desto höher ist die Wachstumsrate.

Politisches Gleichgewicht

Zur Charakterisierung des politischen Gleichgewichts sind zunächst die Politikpräferenzen des i -ten Individuums zu betrachten. Dazu wird seine Nutzenfunktion (1) unter den gegebenen Restriktionen (2) und (3) nach θ_t differenziert, und nach einigen Umformungen erhält man

$$(9) \quad \frac{\partial v_t^i}{\partial \Theta_t} = U_d(\cdot) \left[(k_t - k_t^i) + \Theta_t \frac{\partial k_t}{\partial \Theta_t} \right] r.$$

Gleichung (9) legt den Trade-off des Wählers dar: Einerseits führt eine Erhöhung von θ zu einer Redistribution von Einkommen und Wohlfahrt von Individuen mit einer Ausstattung $k^i > k$ zu Individuen mit $k^i < k$. Andererseits verringert eine Erhöhung von θ die Investitionsneigung und damit die Basis für künftige Umverteilung. Aus der Sicht des i -ten Wirtschaftssubjekts ist die optimale Politik dann gegeben, wenn die beiden Effekte genau ausgeglichen werden, d.h. wenn die rechte Seite von Gleichung (9) gleich null ist.

Unter Verwendung der Gleichung (2), (4) und (6) ergibt sich dann

$$(10) \quad k_t - k_{t-1}^i = \frac{-D(\cdot)k_{t-1}^i}{D(\cdot) + r(1 - \Theta_t)} e_{t-1}^i$$

verbunden mit der Aussage, daß die Individuen, die hinsichtlich den individuellen Fähigkeiten e^i ärmer oder reicher als der Durchschnitt geboren wurden, auch über weniger oder mehr Kapital als der Durchschnitt verfügen. Somit können die individuellen Präferenzen bezüglich einer Umverteilung anhand der spezifischen Fähigkeiten e^i bestimmt werden. Daraus ergibt sich die Politik im

politischen Gleichgewicht als die des Medianwählers, also des Individuums mit der Medianausstattung e^m .

Kombiniert man die Gleichungen (9) und (10) und löst sie nach $\delta k_t / \delta \theta_t$, so ergibt sich die Gleichgewichtspolitik θ^* als Funktion $\theta^*(w, r, e^m)$ implizit aus

$$(11) \quad -\frac{D(r, \Theta)e^m}{D(r, \Theta) + r(1 - \Theta)} + \Theta D_\Theta(r, \Theta) \frac{wr}{r + D(r, \Theta)}.$$

Der linke Term zeigt den Grenznutzen der Umverteilung des Medianwählers und der rechte Term die Grenzkosten der Steuerverzerrungen.

Wenn der Median dem Durchschnittsinvestor ($e^m = 0$) entspricht, präferiert er eine nichtredistributive Politik ($\theta^* = 0$). Liegt er dagegen unter (über) dem Durchschnitt, wird er eine Steuer (Subvention) auf die Investition in seine Fähigkeiten präferieren. Allgemein formuliert, wird ein Median mit besserer individueller Ausstattung und damit mehr Kapital eine weniger interventionistische Politik bevorzugen. Eine höhere durchschnittliche Ausstattung mit w führt zu einem Anstieg der durchschnittlichen Akkumulation und erhöht die Kosten der Umverteilung, was wiederum zu einer weniger interventionistischen Politik führt. Eine höhere Ertragsrate r kann das präferierte Niveau von θ sowohl positiv als auch negativ beeinflussen.

Aus den Gleichungen (8) und (11) lassen sich analog zum ökonomischen Gleichgewicht wiederum die Wachstumsraten ableiten, und man erhält

$$(12) \quad dg^* / de^m = G_\Theta \Theta_e > 0,$$

d.h., eine gleichmäßigere Einkommensverteilung verstärkt das Wachstum, und

$$(13) \quad dg^* / dw = G_w + G_\Theta \Theta_w, \text{ wenn } e^m < 0,$$

d.h., eine bessere Durchschnittsausstattung mit grundlegenden Fähigkeiten verstärkt ebenfalls das Wachstum. Der Einfluß von r läßt sich dagegen nicht eindeutig bestimmen.

Diese komparativ-statische Betrachtungsweise kann unter bestimmten Modell-erweiterungen dynamisiert werden, was an dieser Stelle nicht nachvollzogen werden soll (vgl. Persson/Tabellini 1994, 604f und ausführlich Persson/ Tabellini 1991).

Dieses Modell wurde dann mit Hilfe zweier unterschiedlicher Datensätze getestet: Zum einen standen Daten der Länder Dänemark, Deutschland, Finnland,

Großbritannien, Niederlande, Norwegen, Österreich, Schweden und USA für den Zeitraum von 1830 bis 1985, zum anderen Daten aus 56 Staaten von 1945 bis in die Gegenwart zur Verfügung. Abhängige Variable war für beide Samples das durchschnittliche jährliche Wachstum des Sozialprodukts. Die unabhängigen Variablen waren die Einkommensverteilung, die politische Beteiligung, die durchschnittlichen Fähigkeiten und der volkswirtschaftliche Entwicklungsstand für den ersten Datensatz sowie die Einkommensverteilung, die durchschnittlichen Fähigkeiten und das anfängliche Sozialprodukt.

Der Einfluß der Einkommensverteilung auf das Wachstum läßt sich mit beiden Samples - auch nach Kontrolle um verschiedenste Störvariable - zeigen, so daß man dem theoretischen Modell eine gewisse empirische Evidenz zubilligen kann, derzufolge der Wohlfahrtsstaat über verteilungspolitische Maßnahmen mit in der Tendenz einkommensnivellierendem Charakter wachstumsfördernde Impulse austrahlt.

5.1.2 Wirkungen von Einkommenstransfers

Der Modellansatz von Persson/Tabellini (1994) verdeutlicht die Problematik angebotstheoretisch basierter Forderung nach einer stärkeren Spreizung der Löhne zur Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze. Denn diese Spreizung würde eine stärkere Einkommensungleichheit bedeuten, welche dann negative Wachstumswirkungen nach sich ziehen würde. In Kapitel 4 konnte gezeigt werden, daß sowohl eine negative Einkommensteuer als auch Lohnsubventionen in der Lage sind, zusätzliche Arbeitsnachfrage und ein vermehrtes Arbeitsangebot im Rahmen hysterese Arbeitslosigkeit zu initiieren. Beide Einkommenstransfers haben zum einen eine Absenkung des Produktlohns und zum anderen eine Erhöhung bzw. Konstanz des Konsumlohns zur Folge. Daraus folgt zwar eine Absenkung der Unternehmenskosten und eine Spreizung der Löhne, nicht aber eine stärkere Einkommensspreizung. Die Einkommenstransfers würden somit im Sinne des Modells von Persson/Tabellini (1994) wirken. Dazu kommt, daß eine Lohnspreizung ohne Kompensation nicht den Wechsel zwischen den verschiedenen wohlfahrtsstaatlichen Modellen berücksichtigt. Ein Umschwung vom kontinentaleuropäischen zum amerikanisch-angelsächsischen Modell mißachtet jedoch die unterschiedlichen Bindungswirkungen der beiden Systeme.⁵³ Aufgrund dieser höheren Bindungswirkungen im Wohlfahrtsstaat erscheint eine nur partielle Verschiebung eines Teilbereiches des wohlfahrtsstaatlichen Systems problematisch, denn „changes in one aspect of a highly interactive system alter the efficiency of other parts of the system“ (Freeman

⁵³ „I argue that in a welfare state, economic agents are more tightly linked than in decentralized market economies“ (Freeman 1995, 17); siehe hierzu auch Bertola/Ichino 1995 sowie Schettkat 1994.

1995, 17). Schließlich bestätigen auch eine Vielzahl soziologischer Untersuchungen⁵⁴ die von Persson/Tabellini (1994) apostrophierten Einstellungen und Zusammenhänge. So zeigte sich in einem Ländervergleich, daß Ungleichheit zwar generell akzeptiert wird, gleichzeitig aber der größte Teil der Befragten das bestehende Ausmaß an Ungleichheit als zu groß betrachtet (vgl. Pioch/Vobruba 1995, 140).

Vor diesem Hintergrund erscheinen Einkommenstransfers als ein geeignetes Mittel zur Schaffung von Arbeitsplätzen und zur sozioökonomischen Stabilisierung einer Volkswirtschaft. Welches der beiden hier diskutierten Instrumente Vorteile besitzt, kann allerdings nicht konkretisiert werden.

Aus dem Modell von Persson/Tabellini (1994) und den Ursachen für Hysterese wird noch ein weiterer Punkt deutlich. Entscheidende Größe in beiden Erklärungsmustern ist das Humankapital: Ist im einen Ansatz das Humankapital eine entscheidende Grundlage für Wachstum, so stellt dessen Erhalt im anderen Ansatz eine wichtige Stellgröße zur Vermeidung hysterese Arbeitslosigkeit dar. Insofern dienen Einkommenstransfers zum Abbau von Arbeitslosigkeit auch dem gesamtwirtschaftlichen Wachstum.⁵⁵

Dieser Abschnitt sollte somit deutlich gemacht haben, daß erstens eine, dem Wohlfahrtsstaat inhärente geringere Lohn- bzw. Einkommensspreizung nicht per se wachstumsfeindlich sein muß, zweitens eine Lohnspreizung mit Hilfe von Einkommenstransfers nicht mit einer Einkommensspreizung einhergehen muß und drittens mit den Einkommenstransfers arbeitsmarktpolitische sowie sozioökonomische Ziele verfolgt werden können.

5.2 Institutionell determinierte Anreizwirkungen

Ein weiteres prominentes Argument gegen den Wohlfahrtsstaat lautet, daß er aufgrund der rechtlich-institutionellen Arrangements Arbeitsanreize zerstört oder zumindest relativiert (vgl. beispielsweise Berthold/Fehn 1994 und 1996). Modelltheoretisch formuliert befinden sich somit die Insider aufgrund verschiedener institutionell bedingter Einstellungs- und Entlassungskosten gegenüber den Outsidern im Vorteil. Hochmuth/Klee/Volkert (1995, 51) sprechen hier von „Sonderarbeitsregelungen“ für bestimmte Gruppen, wie beispielsweise Schwerbehinderte. Diese gesetzlichen Bestimmungen führen zu einer Verzer-

⁵⁴ Einen informativen und interessanten Überblick über die verschiedenen Untersuchungen aus soziologischer Perspektive hinsichtlich der Akzeptanz wohlfahrtsstaatlicher Maßnahmen leisten Pioch/Vobruba 1995.

⁵⁵ Dieses Argument zielt jedoch nicht auf eine kaufkrafttheoretische Basis für Einkommensstransfers ab, da dieser Punkt durch die existierenden Lohnersatz- und Sozialleistungen weitgehend gewährt ist, sondern vielmehr auf die allokationstheoretischen Wirkungen.

rung von Bestands- und Stromgrößen zwischen den verschiedenen Arbeitnehmergruppen. So sind die Stromgrößen der sogenannten Problemgruppen am Arbeitsmarkt relativ gering, deren Bestandsgrößen allerdings überdurchschnittlich hoch. Das heißt, es dauert relativ lange, bis Personen dieser Gruppen arbeitslos werden, sind sie jedoch einmal arbeitslos, so sinken ihre Wiederbeschäftigungschancen drastisch. Inwieweit hier Einkommenstransfers Abhilfe schaffen können, hängt wiederum auch vom Humankapitalstand der betroffenen Arbeitnehmer ab. Die Einkommenstransfers können, wie im vierten Kapitel gesehen, als Kompensationsleistungen für geringeres Humankapital angesehen werden. Hier nun haben sie auch Kompensationsfunktion für gesetzlich-institutionelle Regelungen. Prinzipiell können mit diesem Instrumentarium jedoch die Einstellungschancen verbessert werden.

Neben diesem Problemkreis werden üblicherweise noch zwei weitere unter dem Stichwort „Wohlfahrtsstaat und Anreizwirkung“ diskutiert: Zum einen geht es um die Frage, wie weit Lohn und Lohnersatzleistung im Sinne von Sozialhilfeleistungen auseinanderliegen müssen, damit ein genügender Anreiz zur Arbeitsaufnahme besteht,⁵⁶ und zum anderen geht es um die Ausstattung der Lohnersatzleistung im Sinne von Arbeitslosengeld. Der letzte Punkt wurde bereits im Zusammenhang mit der Hysterese kurz erwähnt und soll hier nicht weiter diskutiert werden, da es gerade in einem segmentierten Arbeitsmarkt im Sinne von Wartearbeitslosigkeit rational sein kann, arbeitslos zu bleiben, statt eine unterwertige Arbeit anzunehmen (vgl. beispielsweise Gerlach/Hübler 1992; Mavromaras 1992; Rürup/Sesselmeier 1994). Auch Zimmermann (1993, 232) kommt nach einem Literaturüberblick zu diesem Thema zu dem Schluß: „In sum, there is not much evidence that would confirm the hypothesis that the German system of unemployment compensation causes unemployment by creating disincentives to work“.

Interessanter und von grundlegenderer Bedeutung ist dagegen der erste Problemkreis, der allgemein unter dem Stichwort Lohnabstandsgebot bekannt ist. Dahinter steht die Ansicht, „(d)ie mögliche effektive Lohnspreizung nach unten wird vor allem bestimmt durch die Regeln für den Bezug von Sozialhilfe“ (Bundesministerium für Wirtschaft 1996, 20). Davon ausgehend wird neben anderen Maßnahmen gefordert, die Sozialhilfesätze in Hinsicht auf ihre Höhe zu überprüfen (vgl. beispielsweise Eekhoff 1996, 162). Da zum einen Langzeitarbeitslosigkeit ein immer häufigerer Grund für den Bezug von Sozialhilfe ist und zum anderen sich die Sozialhilfeausgaben seit 1985 verdoppelt haben (vgl. Deutsche Bundesbank 1996a, 35), erscheint es an dieser Stelle angebracht, einen Exkurs zur externen Effizienz der Sozialhilfe als typisches Bei-

⁵⁶ Bei dieser Fragestellung ist natürlich immer unterstellt, daß die Arbeitsnachfrage für ein zusätzliches Arbeitsangebot vorhanden wäre.

spiel für die institutionell bedingte Anreizproblematik einzufügen. Externe Effizienz bedeutet dabei, die Wirkungen der Sozialhilfe in Bezug auf das Arbeitsangebot zu betrachten, wohingegen interne Effizienz die materielle Absicherung durch die Sozialhilfe zum Gegenstand hat. Daneben erscheint es an dieser Stelle wichtig festzuhalten, daß die „Schuld“ der Sozialhilfeempfänger an einer eventuellen zu geringen Arbeitsneigung nicht ihnen, sondern den institutionellen Regelungen anzulasten sind, die für die betroffenen Personen als exogen gegebene Rahmenbedingungen zu sehen sind, innerhalb deren sie sich nutzenmaximierend verhalten (vgl. für eine kurze Diskussion des Lohnabstandsgebots unter dem Stichwort Verteilungsgerechtigkeit auch Nullmeier/Vobruba 1995, 39-42).

5.2.1 Exkurs zur externen Effizienz der Sozialhilfe⁵⁷

Zum System der sozialen Sicherung im weiteren Sinne zählen, zusätzlich zur Sozialversicherung, die Sozialhilfe sowie die im Rahmen der Wohnungs- und Familienpolitik gewährten Sozialtransfers. Auf der Ebene der staatlichen expliziten Transfers ist der Wohnungspolitik das Wohngeld zuzurechnen, der Familienpolitik die Transfers nach dem BAföG, das Kindergeld und das Erziehungsgeld.

Das Ziel der *Sozialhilfe* wird im Sozialgesetzbuch als Befähigung zur Selbsthilfe, der Teilnahme am Leben in der Gemeinschaft und der Führung eines menschenwürdigen Lebens definiert. Von besonderer Bedeutung für die Ausgestaltung der Sozialhilfe ist das Subsidiaritätsprinzip: Das Prinzip der Nachrangigkeit gebietet, die Sozialhilfe lediglich dann zu gewähren, wenn eine Person nicht mehr in der Lage ist, ihren Lebensunterhalt aus eigenen Mitteln und Kräften zu bestreiten. Dies bedeutet zum einen, daß die Leistung im Rahmen der Sozialhilfe gemäß dem Prinzip der Bedarfsdeckung das eigene, nicht ausreichende Einkommen auf das soziokulturelle Existenzminimum steigert, allerdings unter der Voraussetzung, daß der Empfänger alle anderen Quellen, also den Einsatz vorhandenen Vermögens sowie mögliche Unterhaltsansprüche an Verwandte, bereits ausgeschöpft hat. Zum anderen führt dies dazu, daß eine Steigerung des eigenen Einkommens, beispielsweise durch Erwerbsarbeit, abgesehen von geringen Freibeträgen, die Sozialhilfeleistungen um eben diese Steigerung vermindert, also in vollem Maße angerechnet wird.

Die konsequente Anwendung des Subsidiaritätsprinzips führt somit zu einer negativen Beeinflussung der externen Effizienz der Sozialhilfe bezüglich des beschäftigungspolitischen Ziels, speziell auf der Angebotsseite: Wie eben dar-

⁵⁷ Vgl. hierzu Sesselmeier/Klopffleisch/Setzer 1996, 120-127

gestellt, werden eigene Einkünfte in nahezu voller Höhe auf die Sozialhilfe angerechnet. Bereits Nettoerwerbseinkommen, die nur 25 % des Regelsatzes, d. h. ca. 130 DM pro Monat übersteigen, werden mit 85 % angerechnet. Dies ist gemäß dem Prinzip der "Hilfe zur Selbsthilfe" durchaus so gedacht, weil die Sozialhilfe nur der Sicherung des Existenzminimums dienen soll und in dem Maße, wie eigenes Einkommen hinzuverdient wird, überflüssig wird. Aus der Sicht des Hilfeempfängers stellt sich die Situation jedoch anders dar: Das verfügbare Einkommen würde sich trotz einer Arbeitsaufnahme nicht erhöhen, der Quasigrenzsteuersatz betrüge also 85 % bzw. 100 % (vgl. hierzu auch die Berechnungen in Deutsche Bundesbank 1996b).

Betrachtet man die Entscheidungssituation des Hilfeempfängers, nämlich Arbeit aufzunehmen oder weiter Hilfe zu empfangen, aus mikroökonomischer Sicht, so bewirkt die Arbeitsaufnahme keine nennenswerte Steigerung des Einkommens⁵⁸, wohl aber eine Reduktion der zur Verfügung stehenden Freizeit. Aus diesem Blickwinkel wird der Hilfeempfänger die Aufnahme der Arbeit aus rationalen Gründen ablehnen, man spricht von einer „Armutsfalle“ oder "Sozialhilfefalle" (Spermann 1994, 104).⁵⁹ Es ist also festzustellen, daß der gegenwärtige Gewährungsmodus der Sozialhilfe unweigerlich starke negative Anreize zur Aufnahme von Arbeit bzw. eine starke externe Ineffizienz mit sich bringt.

Eine zweite externe Ineffizienz liegt in der Stigmatisierung der Sozialhilfeempfänger. In einer Gesellschaft, in der soziale Identität, fremde Wertschätzung und eigenes Selbstwertgefühl stark von der Berufstätigkeit geprägt werden, und in der allenfalls die Alternativrollen der "Hausfrau und Mutter", des Schülers oder Studenten oder des Rentners akzeptiert sind, führt Dauerarbeitslosigkeit und damit verbundener Sozialhilfebezug für arbeitsfähige Erwachsene zu einer Negativhaltung der Bevölkerung gegenüber den Betroffenen, der innerhalb dieser Gruppe den sogenannten "Stigma"-Effekt hervorruft. Dieser Stigma-Effekt kann in einen internen und einen externen Effekt unterteilt werden (vgl. Weisbrod 1970, aber auch Moffitt 1983 und Kieselbach 1994). Der interne Stigma-Effekt umfaßt dabei das negative Bewußtsein desjenigen, der Hilfe emp-

⁵⁸ Unterstellt wird hier, daß der Hilfeempfänger i.d.R. nur eine Arbeit aufnehmen können wird, deren Bezahlung in etwa dem Sozialhilfeniveau entspricht bzw. nicht wesentlich höher liegt.

⁵⁹ Meinhardt/Wagner/Teichmann (1994, 627) weisen darauf hin, das Sozialamt könne in einem Falle, in dem ein Hilfeempfänger ihm angebotene Arbeit ablehnt, als Gegenmaßnahme die Sozialhilfe kürzen. Dies setzt allerdings voraus, daß offene Stellen, die dem Empfänger angeboten werden können, überhaupt vorhanden sind. Im übrigen - und dies ist von entscheidender Bedeutung - ändern solche Maßnahmen nichts an der Tatsache, daß die Hilfeempfänger nicht eigeninitiativ nach Arbeit suchen werden, was die „Hilfe zur Selbsthilfe“ dem Gedanken nach bezweckt: Der Hilfeempfänger sollte nicht durch Drohungen „vorwärtsgeschubst“ werden müssen, sondern Anreize erhalten, um aus eigenem Antrieb seine Lage zu verbessern. Weiterhin stellt sich die Frage, ob eine Kürzung der Sozialhilfe überhaupt möglich ist, wenn weiterhin das Existenzminimum gewährt werden soll.

fängt. Seiner Einschätzung nach läßt ihn die Alimentierung minderwertig oder als Almosenempfänger erscheinen, selbst dann, wenn niemand aus seiner Umgebung weiß, daß er Hilfeempfänger ist. Dem steht der externe Stigma-Effekt gegenüber, der sich daraus ergibt, daß andere Personen von der Unterstützung wissen. Je größer die Zahl ist, desto größer ist der Effekt für den Sozialhilfeempfänger. Eine externe Ineffizienz ergibt sich dann, wenn die betroffene Personengruppe ihr Arbeitsangebot aufgrund des internen Stigma-Effekts reduziert, bzw. die Arbeitsnachfrager aufgrund des externen Stigma-Effekts ihre auf die betroffene Gruppe gerichtete Nachfrage reduziert.

Hinsichtlich des beschäftigungspolitischen Ziels wohnt den einkommensabhängigen Transfers - Wohngeld, Bafög, Kindergeld und Erziehungsgeld - dasselbe Problem inne wie der Sozialhilfe, nämlich die quasisteuerliche Wirkung des Abbaus dieser Transfers bei steigendem eigenen Einkommen des Empfängers. Dieses bereits für Sozialhilfeempfänger bestehende Problem wird durch Transfers wie das Wohngeld aufgrund der mangelnden Abstimmung der Einkommensgrenzen der verschiedenen Transfers zusätzlich auf die unteren Einkommensschichten, die keine Sozialhilfe empfangen, ausgeweitet. Offenkundig wird das Problem bei Betrachtung von Grenz- und Durchschnittsbelastung des Einkommens unter Berücksichtigung des Steuertarifs, des Abbaus von Transfers und anderen Ansprüchen, wie etwa dem Recht auf den Bezug einer Sozialwohnung, sowie der Sozialversicherungsbeiträge. Die Durchschnittsbelastung kann über jener in höheren Einkommensschichten liegen, auch kann es zu unerwünschten Sprüngen in der Grenzbelastung kommen, im Extremfall sogar zu "Umkippeffekten", d.h. zu einem sinkenden verfügbaren Einkommen bei gestiegenem Bruttoeinkommen. (Fritzsche/v. Loeffelholz 1994; vgl. auch Karrenberg/Kitterer 1979, 125). Derartige Belastungsverläufe verursachen, analog zur Sozialhilfe, starke negative Effekte auf den Arbeitsanreiz der betroffenen Transferempfänger.

Dieser kurze Exkurs verdeutlicht, wo die Probleme im deutschen Steuer- und Transfersystem liegen, so daß sich daraus eine Armutsfalle erschließt. Zusammengefaßt liegt die mangelnde Anreizwirkung, ein reguläres Beschäftigungsverhältnis aufzunehmen, in zwei Ursachen begründet (vgl. Deutsche Bundesbank 1996b): Zum einen zeigt die Bundesbank für verschiedene Branchen, daß der Abstand zwischen dem möglichen Einkommen bei einer niedrig entlohnten Tätigkeit und dem entsprechenden Sozialhilfeniveau zu gering ist bzw. mit steigender Zahl an Kindern sogar negativ wird. Zum anderen kann durch die unterschiedlichen Abgrenzungen im Steuer- und Sozialsystem beim Wechsel in

ein normales Arbeitsverhältnis eine prohibitiv hohe Grenzbelastung entstehen, daß eine Arbeitsaufnahme ebenfalls nicht als lohnend erscheint.⁶⁰

5.2.2 Wirkungen von Einkommenstransfers

Zu fragen ist nun nach den Möglichkeiten von Einkommenstransfers, hier eine bessere Anreizstruktur zu schaffen.

Bei den *Lohnsubventionen* muß dabei hinsichtlich des Leistungsbeziehers unterschieden werden. Lohnsubventionen an den Arbeitgeber senken dessen Arbeitskosten, also den Produktlohn, und sind - wie im vorhergehenden Kapitel gezeigt - deshalb geeignet, eine zusätzliche Arbeitsnachfrage zu schaffen. Entscheidend ist nun wiederum die Frage nach dem Arbeitsmarktsegment. Die hier beschriebene Anreizproblematik wohlfahrtsstaatlicher Regelungen gilt für das sekundäre, nicht jedoch für das primäre Segment. Arbeitnehmer im sekundären Segment haben jedoch aufgrund ihres Humankapitalvermögens kaum eine Chance, an den Lohnsubventionen, die das Unternehmen bei deren Einstellung bekommt, zu partizipieren. Damit wird das Anreizproblem nicht gelöst, und unter diesem Aspekt verpuffen die Wirkungen einer Lohnsubvention, weil nur der Produktlohn, nicht jedoch der Konsumlohn beeinflusst wird.

Anders sieht es zunächst bei Lohnsubventionen an den Arbeitnehmer aus. Hier erfolgt eine direkte Beeinflussung, weil Erhöhung des Konsumlohnes. Folglich müßte sich das Arbeitsangebot durch eine verbesserte Anreizwirkung beim Übergang in ein reguläres Beschäftigungsverhältnis erhöhen. Allerdings stellt sich jetzt die Frage nach der Reaktion der Nachfrageseite. Nur wenn diese keinen Anteil an der Lohnsubvention fordert, bleibt die Anreizwirkung bestehen. Davon ist jedoch nicht ohne weiteres auszugehen, denn üblicherweise wird sowohl in den theoretischen als auch in den wirtschaftspolitischen Vorschlägen davon ausgegangen, daß der Arbeitnehmer mit einer Lohnsubvention in die Lage versetzt wird, sich bei einem Unternehmen mit Hilfe eines Gutscheines („voucher“) „einzukaufen“ (vgl. hierzu beispielsweise Siebert/Klodt 1991; Siebert 1994, 220-225; Orszag/Snowder 1996). Der Vorteil eines derartigen Vergabemodus wird in einer höheren Allokationseffizienz gesehen, da der Arbeitnehmer am besten darüber Bescheid wisse, wo er arbeiten kann und will. Lohnsubvention an das Unternehmen über den Arbeitnehmer dienen somit dem Abbau asymmetrischer Informationen zwischen den Arbeitsmarktparteien. Wenn dem so ist, dann wird der Vorteil einer höheren Anreizwirkung von

⁶⁰ An dieser Stelle muß nochmals deutlich darauf hingewiesen werden, daß es sich in diesen Fällen weniger um einen Mißbrauch des Systems handelt als vielmehr um ein - zumindest in kurzfristiger Perspektive unter Ausblendung hystereseffekte für den einzelnen - individuell rationales Handeln der Wirtschaftssubjekte bei exogen gegebenen institutionellen Restriktionen.

Lohnsubventionen an den Arbeitnehmer mit jeder Seitenzahlung an den Arbeitgeber abgebaut, so daß Lohnsubventionen unter dem Aspekt der institutionell bedingten Anreizproblematik kein hoher Wirkungsgrad zugebilligt werden kann.

Eine *negative Einkommensteuer* ist nun gerade dafür konzipiert, die der Problematik dieses Abschnitts zugrundeliegende Armutsfalle zu überwinden. Denn diese Armutsfalle resultiert aus einem unkoordinierten Nebeneinander von Steuer- und Transfersystem, das mit Hilfe einer negativen Einkommensteuer überwunden werden soll. Die nachstehende Abbildung verdeutlicht diesen Sachverhalt in idealtypischer Weise.

Auf der Abszisse ist das *Erwerbseinkommen* und auf der Ordinate ist das *verfügbare Einkommen* abgetragen. T kennzeichnet den *Transferbereich* und S den *Steuerbereich*. Entlang der 45°-Achse entspricht das verfügbare Einkommen dem Erwerbseinkommen. Die linke Graphik zeigt die gegenwärtige Besteuerungspraxis: Nach einem nur geringen anrechnungsfreien Erwerbseinkommen Y_{E1} - von derzeit 131 DM im Monat (Deutsche Bundesbank 1996b) - wird das Einkommen bis zur Höhe von Y_{E2} voll auf die Sozialhilfe angerechnet.⁶¹

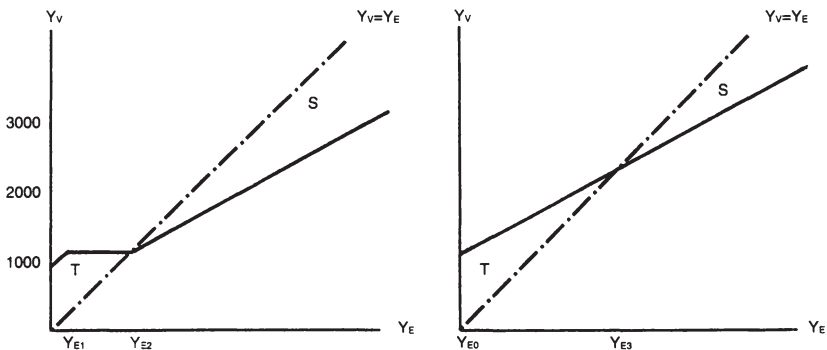


Abb. 5-1: Anreizwirkungen im derzeitigen Steuer-Transfer-System und bei einer negativen Einkommensteuer (vgl. Kress 1994, 247)

Das Wirtschaftssubjekt hat keinen Anreiz, bis zur Einkommenshöhe von Y_{E2} einen regulären Arbeitsplatz nachzufragen. Im Falle einer negativen Einkommensteuer, wie im rechten Bild dargestellt, kommt es immer zu einem höheren verfügbaren Einkommen, weil nur ein Teil des Erwerbseinkommens angerechnet wird. Zusätzliche Arbeitsverhältnisse können nun mit einer negativen Einkommensteuer deshalb realisiert werden, da die Unternehmen Arbeitsplätze zu

⁶¹ Für eine detaillierte Darstellung der gegenwärtigen Anrechnungs- und Besteuerungspraxis von Erwerbseinkommen im Falle von Sozialhilfebezug siehe Deutsche Bundesbank 1996b.

einem geringeren Produktlohn anbieten können, welche die Arbeitnehmer auch nachfragen, weil das daraus resultierende Erwerbseinkommen durch den zusätzlichen Transfer nach oben gehievt wird, und damit der Konsumlohn steigt. Obwohl sich die Differenz zwischen möglichem Erwerbseinkommen und Transferhöhe im Sinne des Lohnabstandsgebots sogar verringert, wird die Grenzbelastung beim Einstieg in ein reguläres Beschäftigungsverhältnis so weit abgesenkt, daß ein Arbeitsanreiz entsteht. Im Unterschied zu Lohnsubventionen erscheint eine negative Einkommensteuer bei institutionell bedingten Disincentives als ein wirkungsvolles Mittel zur Beschäftigungssteigerung.

Siebert/Stähler (1995; vgl. auch Siebert 1995) zeigen dagegen in einem partial-analytischen Modell, daß der durch die negative Einkommensteuer propagierte Nettoeffekt an zusätzlichem Arbeitsangebot unbestimmt bleibt, weil zwar, wie auch hier argumentiert, die bisherigen Transferempfänger ihr Angebot ausweiten werden, aber die bisherigen Einkommensbezieher im Bereich der gering entlohnten Tätigkeiten aufgrund von Substitutionseffekt - Freizeit wird aufgrund niedrigerer Opportunitätskosten im Vergleich zur Arbeit günstiger - und Einkommenseffekt - zusammen mit der negativen Einkommensteuer kann bei gleichem Arbeitseinsatz ein höheres Gesamteinkommen erzielt werden - ihr Arbeitsangebot im regulären Beschäftigungsbereich verringern könnten, so daß die Gesamtwirkung offen bleiben muß. Diese Argumentation ist zwar in sich richtig, hat aber das Problem, zu einseitig auf die Arbeitsangebotsseite abzustellen. Änderungen im Steuer-Transfer-System haben schließlich nicht nur Verhaltensänderungen auf der Angebotsseite, sondern auch auf der Arbeitsnachfrage-seite zur Folge. Wenn die Unternehmen aufgrund der negativen Einkommensteuer die Möglichkeit sehen, Kosten zu sparen, d.h. konkret den Produktlohn zu senken, dann werden sie das tun. Da es sich hier um Arbeitsplätze im Bereich des sekundären Arbeitsmarktes handelt, treten die Argumente im Sinne der Effizienzlohntheorien und Insider-Outsider-Ansätze in den Hintergrund. Damit hat die Argumentation von Siebert/Stähler (1995) nur Bestand, wenn die Arbeitsnachfrage in ihrer Struktur starr bliebe und nicht auf die institutionellen Bedingungen reagieren würde. Dies erscheint jedoch als eine eher unrealistische Annahme. Geht man zudem von der gegenwärtigen Arbeitslosigkeit aus, erscheint die Argumentation auch insofern wenig zwingend, als die Schaffung neuer Arbeitsplätze im Vordergrund stehen sollte. Schließlich werden mit Hilfe einer negativen Einkommensteuer auch keine mehr oder weniger geschützten Arbeitsplätze ähnlich denen des zweiten Arbeitsmarktes geschaffen, sondern der erste Arbeitsmarkt nach unten verlängert. Bleibt nur noch das Argument, daß durch das Abrutschen von bisher regulären in dann subventionierte Arbeitsplätze eine negative Einkommensteuer zu teuer werden würde, als daß ein positives Ergebnis zu erwarten wäre. Hier muß man allerdings berücksichtigen, daß ein Teil der Geringverdiener einen oder mehrere der im obigen Exkurs angeschnittenen Transfers bezieht, die in einer negativen Einkommensteuer

aufgehen, so daß auch in diesem Bereich die Nettokosten zu berechnen wären. Alles in allem können die möglichen beschäftigungssteigernden Wirkungen einer negativen Einkommensteuer relativiert, nicht jedoch revidiert werden.

5.3 Normengenerierende Rolle institutioneller Arrangements

Im Vergleich zu den ersten beiden Diskussionspunkten dieses Kapitels erscheint der nun zu thematisierende Zusammenhang in Bezug auf das Beschäftigungsproblem auf den ersten Blick als abstrakt und eher indirekt wirkend. Gleichwohl hat dieser Zusammenhang sehr konkrete Auswirkungen auf das Arbeitsmarktgeschehen, wenn der Wohlfahrtsstaat langfristig die Normenhaltung der Bevölkerung verändert (vgl. Lindbeck 1995a, 1995b) und wenn die Finanzierung der durch bestimmte Normen geprägten Bedürfnisse die Arbeitsnachfrage beeinträchtigen.

Die Annahme einer endogenen Veränderung von Verhalten und Normen, die den Wohlfahrtsstaat von innen heraus gefährdet, ergibt sich aus der These, daß großzügige Wohlfahrtsleistungen das Verlangen nach noch mehr Unterstützung intensivieren bzw. sich die Leistungsnachfrage der Individuen am öffentlichen Angebot orientiert: Je mehr Krankengeld gezahlt wird, desto mehr Menschen werden sich krank melden, je höher die Arbeitslosenunterstützung, desto mehr werden sich entscheiden, arbeitslos zu bleiben usw. (Lindbeck 1995b, 447; vgl. auch Mayer/Müller 1994). Diese Veränderung des individuellen Verhaltens hin zu einem Konsumdenken in Bezug auf soziale Leistungen hat zur Folge, daß dementsprechend Normen und Gewohnheiten in diese negative Richtung gelenkt werden, von immer mehr Bürgern angenommen und noch verstärkt werden. Der Gegenleistungscharakter von Sozialversicherungsbeiträgen - verbunden mit dem Verlust an gemeinschaftlichem Denken - erhöht möglicherweise noch diese Leistungsansprüche, da inzwischen der Sinn für Leistung und Gegenleistung entglitten ist. Diese sich gegenseitig bedingende Entwicklung könnte dann einmal im Ruin des Sozialstaates enden.

Diese harsche und vor dem Hintergrund des schwedischen Wohlfahrtsstaates formulierte Kritik soll in dieser Weise hier nicht weiter geführt, sondern auf ein breiteres argumentatives Fundament gestellt werden, welches auf eine sowohl national wie international festzustellende gesellschaftliche Entwicklung rekurriert.

Die deutsche Gesellschaft und Volkswirtschaft wird durch eine soziokulturelle Entwicklung mit starken Auswirkungen auf die sozialen Sicherungssysteme geprägt: die Individualisierung. Die Individualisierung als Kennzeichen aller westlichen Länder beeinflußt die soziale Sicherung und hier insbesondere die Sozialversicherungen über zwei unterschiedliche Transmissionsmechanismen. Der erste Zusammenhang hat seinen Ursprung im zunehmenden Wohlstand einer

Gesellschaft. Dieser materielle Wohlstand führt im Sinne einer Maslow'schen Bedürfnispyramide bei den Individuen zu einer Verlagerung der Lebensziele weg von rein materiellen (Versorgungs)zielen in Richtung nichtmaterieller Individualziele wie etwa Selbstverwirklichung. Diese zunehmenden Individualisierungstendenzen dürften auch ursächlich für das zunächst geringe Bevölkerungswachstum und die anschließende Schrumpfung sein.⁶² Die Individualisierung führt somit zu der zu Beginn des zweiten Kapitels dargestellten demographischen Entwicklung. Über den zweiten Mechanismus bedingt die zunehmende Individualisierung einen Anstieg der Anforderungen an den Staat. Indem nämlich die traditionellen sozialen Milieus zerfallen, verschwinden auch die bisherigen Ansprechpartner und „kleinen Netze“ für die verschiedensten materiellen und immateriellen Notlagen. Infolge der Auflösung gemeinschaftsorientierter Institutionen durch die Individualisierung steigen die Ansprüche an die im Vergleich zur Gemeinschaft anonymere Gesellschaft, die durch den Staat verkörpert wird. Daraus ergeben sich neue Leistungs- und Zahlungsströme vom Staat an die Individuen, ohne daß deren Finanzierung gewährleistet wäre (Ottnad/Wahl/Grünewald 1995, 50). In der Folge davon werden Sozialleistungen nahezu ausschließlich unter dem Aspekt der Kostenbelastung und Finanzierung diskutiert. Damit wird man aber den gesamtgesellschaftlichen Auswirkungen öffentlicher Leistungen nicht gerecht, denn in einem soziokulturellen Rahmen wäre - gerade vor dem Hintergrund der Einschätzung, daß die Mehrheit der Deutschen zu gegenwartsbezogenem Besitzstandsdenken neigt⁶³ - zu fragen, inwieweit Modifikationen gerade im Bereich der sozialen Sicherung Verhaltensänderungen im Sinne höherer Flexibilisierung und Eigenverantwortung mitbeeinflussen könnten.

Formuliert man den letzten Abschnitt im Vergleich zu den darin aufgeführten Autoren allerdings etwas neutraler hinsichtlich der „Schuldzuweisung“ an die Individuen, so ergeben sich wirtschafts- und sozialpolitische Handlungsoptionen im Rahmen der hier zur Debatte stehenden Instrumente. Hinterfragt man den Individualisierungsbegriff, so ergeben sich verschiedene Deutungsmuster (vgl. Döring 1995, 89-95): Zum einen umschreibt Individualisierung eine Differenzierung der Erwerbsbiographien, zum zweiten einen Wandel der Lebensformen und zum dritten einen Wertewandel.

Die oben wiedergegebene und eher negative Sichtweise der Individualisierungstendenzen besagt in ihrem Kern, daß Lebensstile und -lagen im Zeitablauf heterogener geworden sind und deshalb die sozialstaatlichen Normalitätsunterstellungen hinsichtlich der beruflichen und familialen Situation nur noch in eingeschränktem Maße der Realität entsprechen (vgl. auch Voges 1996, 80-83; Schönig 1996, 111-115). Vor dem Hintergrund dieser „Entstandardisierung des Lebensverlaufs“ (Voges 1996, 80) ist „vor allem das

⁶² Vgl. für eine ausführliche Darstellung dieser langfristigen Entwicklungsperspektiven Miegel/Wahl 1993.

⁶³ Ottnad/Wahl/Grünewald (1995, 52ff) sprechen hier von einem Verhalten der „dritten Generation“.

gestalterische Wirken des Staates in dem Sinne (bedenklich - W.S.), daß staatliche Vorgaben von Konzepten des sozialen Lebens (z.B. Familie) auf Kosten anderer Konzeptionen (z.B. Alleinlebende) verwirklicht werden“ (Schönig 1996, 109). Daraus folgt jedoch, daß an Stelle einer negativen Bewertung sozioökonomischer Strukturverschiebungen vor dem Hintergrund gegebener sozialer Sicherungssysteme genau umgekehrt letztere entsprechend der gesellschaftlichen Verschiebungen modifiziert werden müssen. Schließlich sind die sozialen Sicherungssysteme Ausfluß spezifischer, historisch kontingenter Situationen und müssen deshalb zur Erhaltung ihrer Akzeptanz auch veränderbar sein.

Von dieser Feststellung ausgehend, erscheinen Aussagen, die die Ergebnisgerechtigkeit wohlfahrtsstaatlichen Handelns einfordern - „Die ... Ausdifferenzierung von Lebensentwürfen und -entwicklungen spiegelt sich wider in einer entsprechenden Vielfalt von Armutsformen. Als These formuliert bedeutet dies, daß die Wege aus der Armut sowie die Instrumente der Armutsvorbeugung eine große Bandbreite aufweisen müssen“ (Hochmuth/Klee/Volkert 1995, 5) - vor dem Hintergrund der bereits bestehenden Intransparenz des Sozialsystems gerade unter Gerechtigkeitsaspekten problematisch. Diese Intransparenz kann an folgenden Punkten festgemacht werden (vgl. Rürup/Sesselmeier 1996):

Die Vielzahl von rund 150 Leistungen, die von etwa 40 verschiedenen Behörden bereitgestellt werden, und die entsprechend der intendierten Einzelfallgerechtigkeit zu erhebenden individuellen Daten bedingen einen hohen Verwaltungsaufwand, der allein bei der Sozialhilfe auf etwa ein Viertel des Leistungsaufwands geschätzt wird (vgl. Lampert 1994, 292 f).

Ein Mangel besteht in der ungenügenden Transparenz des Sozialleistungskatalogs und der Zuständigkeiten der betreffenden Einrichtungen des Sicherungssystems. Für den Normalbürger ist es kaum möglich, sich darüber einen Überblick zu verschaffen (Lampert 1994, 292).

Aus dieser Intransparenz sowie einer unterschiedlichen Definition an sich gleicher Begriffe ergibt sich weiterhin eine mangelnde Koordination sowohl der Sozialleistungen untereinander als auch zwischen dem Transfer- und dem Steuersystem.

Aufgrund dieser Vielfalt und Intransparenz an Leistungen und Abgrenzungen ergibt sich für die, diese Leistungen benötigenden, Individuen zum einen die Notwendigkeit, gleichzeitig auf mehrere Leistungen zurückgreifen zu müssen (Hauser 1995, 125), und zum anderen die Gefahr, nicht alle Leistungen, auf die ein Anspruch besteht, in Erfahrung zu bringen.

Vor diesem Hintergrund systemimmanenter Dysfunktionalitäten erscheinen sozialpolitische Maßnahmen mit dem Ziel der Einzelfallgerechtigkeit kaum mehr vertretbar, weil sie die Intransparenz des Systems erhöhen und somit dessen ohnehin umstrittene Akzeptanz untergraben. In diesem Sinne spricht wenig für die Einführung von Lohnsubventionen, da sie wiederum nur eine Maßnahme

innerhalb einer Vielzahl arbeitsmarktpolitischer Instrumente darstellen, die auch nur für einen bestimmten Teil der Beschäftigungslosen nutzbar ist.

Schließlich kann der Wertpluralismus auch positiv im Sinne der Vielfalt gesellschaftlicher Entwürfe gesehen werden (Bickenbach/Soltwedel 1996, 17), dem man durch zweckmäßige Regeln wirtschafts- und sozialpolitisch entspricht. Statt der Ergebnisgerechtigkeit erfordert eine sich ausdifferenzierende Gesellschaft eine Prozeß- oder Verfahrensgerechtigkeit, derzufolge jeder nach gleichen Regeln behandelt wird, während die Ergebnisse aufgrund der individuellen Unterschiede jedoch differieren. Unter Bezugnahme auf Rawls (1979)⁶⁴ würde dies bedeuten: „Sind die Regeln fair, so ist das Ergebnis gerecht, wenn sich aus den Ungleichheiten Vorteile für jedermann ergeben, insbesondere für die schwächsten Mitglieder der Gesellschaft“ (Schönig 1996, 105). Hier wird auch die inhaltliche Parallelität zwischen Rawls und Hayek deutlich (Zeitler 1995, 291), wie überhaupt das Konzept der Verfahrensgerechtigkeit auf Hayek zurückgeht. Ohne auf diese Konzeption an dieser Stelle näher eingehen zu wollen (vgl. hierfür Zeitler 1995, 281-304), kann festgehalten werden, daß Hayek unter Gerechtigkeit ein Geflecht objektiver Regeln richtigen Verhaltens verstand (Zeitler 1995, 281), welches widerspruchsfrei und universal sein muß.

Eine negative Einkommensteuer könnte im Sinne der Verfahrensgerechtigkeit die Normhaltung der Wirtschaftssubjekte über die ihr innewohnende Anreizfunktion in Richtung auf eine höhere Selbstverantwortung stärken.

Auch hier sind die Gegenargumente von Siebert (1994, 160) und Siebert/ Stähler (1995, 390) zu berücksichtigen. Langfristig, so wird befürchtet, orientierten sich die Wirtschaftssubjekte am möglichen Bezug einer negativen Einkommensteuer und reduzierten ihre Arbeitsleistung sowie ihre Humankapitalinvestitionen, weil der Gegenwartswert der daraus erhältlichen Erträge einem größeren Gesamteinkommen gegenübergestellt würde als ohne negative Einkommensteuer. Die langfristige Beeinflussung der sozioökonomischen Normen hätte somit nicht ein Mehr an Selbstverantwortung zur Folge, sondern eine stärkere Konsumhaltung gegenüber dem Staat. Diese Argumentation erscheint allerdings nur gegenüber einem System ohne jegliche Absicherung, dafür aber mit Angebotszwang stichhaltig. Daneben werden Individuen auch keine langfristig angelegten Humankapitalinvestitionen vornehmen, so lange keine vollkommenen Kapitalmärkte vorliegen. Denn nur in diesem Falle können die Individuen ihr (zukünftiges) Humankapital beleihen und somit Geldkapital für die Investitionen beziehen. Ist dies nicht gegeben, entfällt der Anreiz zur Fort- und Weiterbildung, und es bleibt die Subsistenzsicherung auf dem jeweiligen Humankapitalniveau.

⁶⁴ Interessanterweise weist Wagner (1994) daraufhin, daß bereits Gerhard Weisser nahezu wortgleich das Rawlsche Maximinkriterium formuliert hat.

Insofern kann eine negative Einkommensteuer auch der Akkumulation von Humankapital dienen und hat somit langfristig eher expansive Wirkungen.

5.4 Exogene Restriktionen normativ-institutioneller Regulierungen

Die Wohlfahrtsstaaten sehen sich gegenwärtig einem Wandel der Rahmenbedingungen gegenüber, die aufgrund ihrer Entstehungsgeschichte von einschneidender Bedeutung sind bzw. sein werden. Die Genese der Wohlfahrtsstaaten war insbesondere von drei Merkmalen geprägt: Zum ersten wurden sie für fest umrissene und abgrenzbare nationale Volkswirtschaften entwickelt, die zwar über den Welthandel miteinander verknüpft waren, sich jedoch auch durch verschiedenste tarifäre und nicht-tarifäre Maßnahmen von internationalen Entwicklungen mehr oder weniger abkoppeln konnten. Zum zweiten gingen die Organisatoren der Wohlfahrtsstaaten von stetigem Wachstum, wie es die Zeit nach dem zweiten Weltkrieg bescherte, aus. Damit verbunden ist auch die Möglichkeit lebenslanger Beschäftigung zu allgemein typischen Modalitäten für den Großteil der Erwerbsbevölkerung - das sogenannte Normalarbeitsverhältnis. Auch wenn mittlerweile viel dafür spricht, daß nicht die Nachkriegsprosperität, sondern eher eine gewisse Instabilität die Marktwirtschaften langfristig prägt (siehe hierzu die immer noch lesenswerte Studie von Lutz 1984), so sind die Systeme doch durch den „kurzen Traum immerwährender Prosperität“ (Lutz 1984) geprägt. Zum dritten herrschte die auch empirisch weitgehend vorhandene Vorstellung einer demographischen Pyramide vor, derzufolge immer genügend junge Erwerbstätige nachrücken, die die Kosten für die Älteren (und die Kinder) finanzieren. Wie der Exkurs im zweiten Kapitel zeigte, ist auch diese Annahme weitgehend obsolet geworden.

Da es im Rahmen dieser Arbeit nicht um die Möglichkeiten einer Neuorganisation der Sozialsysteme vor dem gewandelten Hintergrund geht (vgl. hierzu Rürup/ Sesselmeier 1996), sondern vielmehr um die Frage einer bestmöglichen Organisation des Wohlfahrtsstaates unter dem Ziel einer Beschäftigungsförderung⁶⁵, wird im folgenden nur auf die Globalisierungsproblematik eingegangen. Der Wachstumsaspekt wurde implizit unter den Aspekten der Anreizkompatibilität und der Normenbeeinflussung mitbehandelt, so daß er ebenfalls hier ausgeblendet wird. In Hinblick auf die Problematik einer schrumpfenden und älter werdenden Bevölkerung sei verwiesen auf Deutscher Bundestag (1994) sowie Rürup/Sesselmeier (1996).

⁶⁵ Bei diesem Problemaufriß geht es natürlich nicht um die Frage, wie kann der Staat Arbeitsplätze schaffen, sondern wie kann der Staat durch seine institutionellen Vorgaben und Arrangements die Privatwirtschaft bei der Schaffung neuer Arbeitsplätze unterstützen.

Internationalisierung bzw. die weitergehende wirtschaftliche *Globalisierung* „kann definiert werden als die zunehmende wirtschaftliche Verflechtung und die daraus resultierende Interdependenz verschiedener Länder und ihrer Wirtschaftssubjekte in unterschiedlichen Bereichen und Ausmaßen“ (Rürup 1996, 61; vgl. auch Rürup 1996a). Der Begriff der Globalisierung ist die umfassende Ausprägung der Internationalisierung, und beschreibt eine alle Länder dieser Erde erfassende ökonomische Verflechtung der Wirtschaftssubjekte durch Waren- und Dienstleistungsströme, Kapitalverflechtungen und Netzwerke von Rechten (Rürup 1995, 450; Rösner 1996, 174-178).

In den letzten zwei Jahrzehnten betrifft die Globalisierung zunehmend die Faktormärkte (Finanz-, Technologie- und Arbeitsmärkte) und das Entstehen von rechtlichen Netzwerkstrukturen, während sich die Internationalisierung in den Jahren davor hauptsächlich auf den Gütermarkt beschränkt hat (Falk 1996, 211; Rürup 1996, 61).⁶⁶ Dieser Trend zur Internationalisierung wird auch in Zukunft anhalten. Die Folge wird eine - insbesondere aus dem Blickwinkel transnationaler Unternehmen - effizientere internationale Arbeitsteilung sein (Prognos 1995, 24). Entscheidungen können kaum noch nur unter Binnenmarktgesichtspunkten getroffen werden, sondern es müssen auch weltweite Beziehungs- und Lieferstrukturen berücksichtigt werden (Hertel 1994, 206). Diese wirtschaftliche Globalisierung wurde erst durch die Verdrängung des Sozialismus durch die Marktwirtschaft, wegfallende Mobilitätschranken für Güter, Kapital und Technologie, niedrige Kosten auch für qualifizierte Arbeit in den jungen Industriestaaten und sinkende Transportkosten ermöglicht und beschleunigt (Rürup 1996, 61; Rösner 1996, 174-178).

Die Debatte über den Wirtschaftsstandort Deutschland wird in diesem Zusammenhang eng mit den international ausgerichteten Investitionen geführt. Es stellt sich die Frage, ob in Zukunft in Deutschland aufgrund abnehmender Standortattraktivität weniger investiert wird und damit auch weniger Arbeitsplätze geschaffen werden.

Eine wichtige Form der internationalen Kapitalverflechtung stellen die Direktinvestitionen dar. Mit ihnen werden außer Sachkapital auch technisches und betriebswirtschaftliches Know-how sowie das für bestimmte Funktionen

⁶⁶ Auch wenn die Globalisierung der letzten zehn Jahre durch eine hohe Dynamik gekennzeichnet ist, so darf darüber nicht die langfristige Entwicklung vergessen werden. Obwohl der internationale Handel gegenwärtig im Jahresdurchschnitt fünfmal so schnell wächst wie das Weltsozialprodukt und die Bestände an ausländischen Direktinvestitionen noch schneller zunehmen, so entsprechen beide Größen in Relation zum BIP gerade den Werten vor Beginn des Ersten Weltkriegs. „In historischer Perspektive ist der Internationalisierungsschub seit dem Zweiten Weltkrieg vor diesem Hintergrund zunächst einmal als Prozeß der Rekonstruktion eines Weltmarkts aufzufassen“ (Falk 1996, 211). Gleichwohl weist die gegenwärtige Globalisierung eine andere Qualität und Dynamik auf.

Daneben geht es auch um eine von den Volkswirtschaften politisch vorangetriebene Integration, die ihrerseits ebenfalls wieder Anpassungsmechanismen erfordert; vgl. hierzu Ehrenberg 1994.

vorgesehene Personal übertragen. Wichtig ist dabei die Frage, ob durch Direktinvestitionen im Ausland Arbeitsplätze im Inland verloren gehen. Dafür empfiehlt es sich, Direktinvestitionen in beschaffungs-, absatz-, binnenmarkt- und kostenorientierte Direktinvestitionen zu untergliedern (vgl. hierzu Donges 1995, 36-39).

Beschaffungsorientierte Direktinvestitionen dienen zur Erschließung von Rohstoffquellen. Da es für sie im Inland aufgrund fehlender Ressourcen keine Alternative gibt, schädigen sie auch nicht die inländischen Arbeitsplätze. *Absatzorientierte* Direktinvestitionen haben das Ziel, Produktions- und Vertriebsstätten ergänzend zum Exportgeschäft aufzubauen, um Marktanteile im Ausland zu halten. Insofern verursacht diese Art der Direktinvestitionen keinen Arbeitsplatzexport. In Ländern, die sich von der internationalen Arbeitsteilung abschotten wollen, werden *binnenmarktorientierte* Direktinvestitionen getätigt. Die Länder produzieren selbst, was sie sonst importiert hätten. Für ausländische Unternehmen stellt sich in diesem Fall die Frage, in diesem Land zu investieren oder nicht. Exporte sind keine Alternative, da sie durch den Binnenmarkt abgeblockt werden. Dies macht deutlich, daß binnenmarktorientierte Investitionen ebenfalls kaum Auswirkungen auf inländische Arbeitsplätze haben. Am heftigsten wird die Diskussion über *kostenorientierte* Direktinvestitionen geführt. Dabei geht es um die Höhe der Arbeitskosten. Diese sind besonders für arbeitsintensive Industrien von Bedeutung. Kostenorientierte Direktinvestitionen haben von allen Investitionsarten inzwischen die dominierende Rolle eingenommen, so wollen nach einer Umfrage 1995 59,4 % der befragten Unternehmen im Bereich der Automobilzulieferer in den nächsten 2 bis 3 Jahren ihre Produktionskapazitäten in das Ausland verlagern (Kroker 1995, 711). Eine Umfrage des DIHT bei rund 10.000 Unternehmen stellte drei Hauptmotive für Auslandsinvestitionen fest (Süddeutsche Zeitung vom 27.11.1995, Nr. 273, 23):

- Die Erschließung ausländischer Märkte bildet unverändert einen Schwerpunkt. Stark exportorientierte Unternehmen wollen durch Tochtergesellschaften am Markt präsent bleiben, und zwar zunehmend auch außerhalb Europas.
- Wie bereits erwähnt, gewinnen ausländische Produktionskostenvorteile gegenüber rein absatzorientierten Investitionen immer stärker an Gewicht. Dies betrifft besonders arbeitsintensive Industrien. Viele Unternehmen wollen somit ihren Personalbestand nur noch im Ausland aufstocken.
- Schließlich sollen angesichts der Turbulenzen auf den Devisenmärkten im Frühsommer 1995 Auslandsinvestitionen dazu beitragen, das Wechselkursrisiko zu minimieren.

Nicht nur große Unternehmen tätigen Auslandsinvestitionen, sondern zunehmend auch mittelständische Firmen. Besonders Zulieferunternehmen der Investitionsgüterindustrie sehen aufgrund der Kostenvorteile nur noch in Auslandsinvestitionen eine Alternative.

Bedingt durch diese Entwicklung ist anzunehmen, daß langfristig Arbeitsplätze in Deutschland durch eine geringere kostenorientierte Investitionstätigkeit im Inland verloren gehen. Damit fallen die Chancen, Arbeitslosigkeit in Deutschland

wirkungsvoll zu bekämpfen, wenn der aufgezeigte Trend zum Arbeitsplatzexport weiter anhält. Diese Problematik ist auch hier wieder in Zusammenhang mit dem Sozialversicherungssystem zu sehen. Die durch vermehrte Auslandsinvestitionen entfallenden Arbeitsplätze schwächen gleichermaßen das System der sozialen Sicherung.

Zunehmende Internationalisierung und Globalisierung der Weltwirtschaft verursachen aber nicht nur eine intensivere Kapitalverflechtung und einen gesteigerten Warenverkehr, sondern auch neue und in diesem Umfang bisher unbekannte Wanderungsströme. Die sogenannten *Werkvertragsarbeitnehmer* sind eine neue Erscheinungsform, die diese Arbeitsmigration mit sich bringt. Werkvertragsarbeitnehmer sind von den traditionellen Gastarbeitern zu unterscheiden, denn deren Merkmal ist, daß sie nicht bei einem deutschen Arbeitgeber beschäftigt sind, sondern im Rahmen eines deutschen Subauftrages an ausländische Unternehmen bei diesen beschäftigt sind. Grundlage dafür sind zwischenstaatliche Abkommen. Werkvertragsarbeitnehmer sind gegenwärtig noch hauptsächlich in der Bauwirtschaft tätig (Rürup/Sesselmeier 1995, 90). Schätzungsweise entgehen den Sozialversicherungen durch die nicht sozialversicherungspflichtigen Werkvertragsarbeitnehmer jährlich Millionenbeträge in dreistelliger Höhe (Rürup/Sesselmeier 1995, 91).

Diese verschiedenen Ausprägungen der Globalisierung beeinträchtigen den Abbau von Arbeitslosigkeit bzw. die Schaffung neuer Arbeitsplätze kurz- bis mittelfristig dadurch, daß Arbeit entweder in verschiedenen Volkswirtschaften zu ganz unterschiedlichen Kosten zur Verfügung steht - dies verdeutlicht Abbildung 5-2 - oder innerhalb einer Volkswirtschaft eine Vielzahl sogenannter atypischer Beschäftigungsverhältnisse auftritt, die das Sozialsystem dadurch untergraben, daß dessen Finanzierung über Beiträge erfolgt, die an den Faktor Arbeit gekoppelt sind. Je weniger Normalarbeitsverhältnisse bestehen, umso größer ist die Belastung mit die Sozialausgaben finanzierenden Lohnnebenkosten je Arbeitnehmer, so daß es zu einer Verzerrung zwischen den Arbeits- und Kapitalkosten kommt.

Deutlich wird in Abbildung 5-2 allerdings auch, daß das deutsche Arbeitskostenproblem nicht nur im Lohn begründet liegt, sondern auch und vor allem in den Lohnnebenkosten, die im Durchschnitt 80% des Direktentgelts betragen (Seffen 1995, 43) und somit den Produktlohn stark anheben (siehe hierzu auch Franz/Profit 1994 und Rürup 1996a). Diese Personalzusatzkosten, die für das Unternehmen einen Fixkostencharakter besitzen (vgl. hierzu Schasse 1991), führen nun neben anderen Gründen⁶⁷ entweder zu einer Verlagerung der Arbeitsplätze in andere Volkswirtschaften oder zu einer Beschäftigungsform, mit der diese Kosten relativiert werden können. Daraus folgt, daß eine beschäftigungsfördernde Sozialpolitik zur Entlastung der Personalkosten beitragen sollte.

⁶⁷ Vgl. hierzu nochmals die weiter oben genannten Bestimmungsgründe für Direktinvestitionen im Ausland.

Hierzu gibt es neben dem Abbau von Leistungen, der hier außer acht gelassen wird, verschiedene Möglichkeiten, wie etwa die Finanzierung versicherungsfremder Leistungen über Steuern statt über Beiträge oder etwa eine Umorientierung auf Wertschöpfungsbeiträge (vgl. hierzu beispielsweise Rürup 1987).

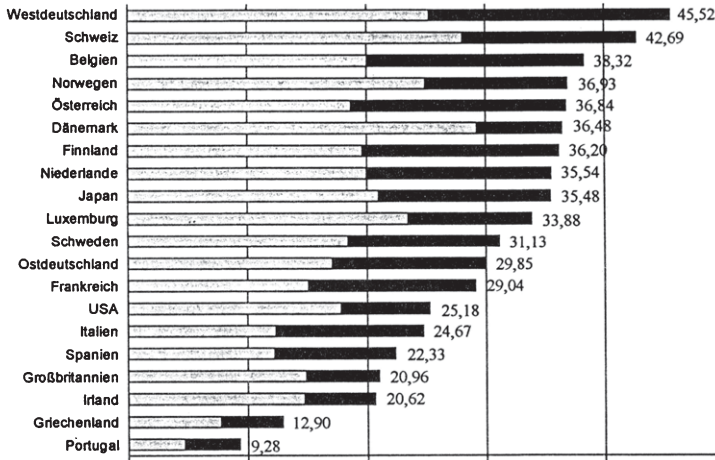


Abb. 5-2: Kosten je Arbeiterstunde in der Industrie in DM (Quelle: iw)

Daneben kann mit Hilfe der hier im Mittelpunkt stehenden Einkommenstransfers ebenfalls die Höhe der Lohnkosten gesenkt werden. Lohnsubventionen können die Lohnkosten um die Subventionshöhe kürzen und somit zu einer zusätzlichen Arbeitsnachfrage beitragen. Allerdings müssen auch die Subventionen wiederum finanziert werden. Die Einführung einer negativen Einkommensteuer dagegen würde das gesamte Sozialsystem strukturell verändern. Auch bei einer Beibehaltung des gegenwärtigen Sozialversicherungssystems könnte über eine Einbindung der negativen Einkommensteuer in Arbeitslosen- und Rentenversicherung eine Senkung der Lohnnebenkosten erreicht werden, die ihrerseits wieder - entsprechend der Lohnkostenelastizität der Nachfrage - eine zusätzliche Arbeitsnachfrage induziert (vgl. hinsichtlich konkreter Berechnungen Sesselmeier/Klopfleisch/Setzer 1996, 161-164; Rürup/Sesselmeier 1996).

Langfristig beeinflussen die skizzierten Globalisierungstendenzen die Arbeitsmarktsituation dadurch, daß in den entwickelten Industriestaaten - und damit auch in der Bundesrepublik Deutschland - insbesondere Arbeitsplätze für geringqualifizierte Arbeitnehmer wegfallen werden. So wird geschätzt, daß nach einem Rückgang dieser Arbeitsplätze von rund neun auf etwa 5,5 Millionen im Zeitraum 1976 bis 1991 eine nochmalige Halbierung bis zum Jahr 2010 ansteht (Rösner 1996, 180). Zusätzlich werden die Arbeitsmärkte durch eine sich ver-

stärkende Segmentation mit zunehmenden Schließungstendenzen der Stammbeschaften gekennzeichnet sein, wovon wiederum die gleichen Arbeitnehmergruppen betroffen sein werden. „Die minderqualifizierten Erwerbspersonen stellen in den Industrieländern somit die eigentliche Problemgruppe dar, weil sie gegenüber der internationalen `Niedriglohnkonkurrenz` weder gehaltlich weit genug nach unten ausweichen können und dem Rationalisierungsdruck ebensowenig durch eine Flucht nach vorne in Weiterbildungsaktivitäten zu entkommen vermögen“ (Rösner 1996, 183). Wenn folglich von der Globalisierung insbesondere die Arbeitnehmer aus dem sekundären Teilarbeitsmarkt mit seinen für ihn charakteristischen unsteten und perforierten Beschäftigungsverhältnissen⁶⁸ betroffen sind, so können Lohnsubventionen einen gewissen Beitrag leisten bei der konkreten Initiierung von Arbeitsverhältnissen. Da die Sozialversicherungssysteme jedoch über ihre Beitragsfinanzierung am sogenannten Normalarbeitsverhältnis ausgerichtet sind, können die Arbeitnehmer keine langfristige materielle Absicherung erwerben. Hier hätte eine negative Einkommensteuer zum einen den Vorteil einer Verstetigung der Einnahmen, und zum anderen würden niedrig entlohnte Tätigkeiten geräuschloser alimentiert werden als mit einer Lohnsubvention. Bei allen zu treffenden Maßnahmen muß hinsichtlich der Entscheidungsfindung international agierender Unternehmen auch der Grad der Einfachheit des Systems berücksichtigt werden, von dem auch die Transaktionskosten einer Standortwahl abhängen. Je übersichtlicher ein Steuer- und Transfersystem gestaltet ist, desto eher können Unternehmen die Vor- und Nachteile eines Standortes erkennen.⁶⁹ Somit hat die aus der Globalisierung „resultierende Volatilität des Finanzkapitals ... schwerwiegende Auswirkungen für die Gestaltung der Wirtschafts- und Sozialpolitik auf nationaler Ebene, weil damit praktisch jede Entscheidung einer internationalen Bewertung durch Finanzanalysen unterzogen wird und entsprechende Zu- bzw. Abwanderungen von Kapital induziert“ (Rösner 1996, 176). Folglich erscheint auch deshalb eine negative Einkommensteuer zur Beschäftigungsförderung gegenüber einer Lohnsubvention vorteilhafter.

⁶⁸ Es kommt somit nicht nur die Verknüpfung von geringem Humankapital und verstärkter Segmentation zum Tragen, sondern auch die Kombination von Globalisierungswirkungen und der Herausbildung atypischer Beschäftigungsverhältnisse; vgl. zu letzterem auch Rürup/Sesselmeier (1996) sowie Sesselmeier/Blauermeier (1990) hinsichtlich der theoretischen Fundierung segmentationstheoretischer Zusammenhänge.

⁶⁹ Dieses Argument der Klarheit steht gegenwärtig im Mittelpunkt der Diskussion um die Höhe der Unternehmenssteuern. Auch wenn die deutschen Unternehmenssteuern aufgrund zahlreicher Ausnahmeregelungen faktisch niedriger wären als die Steuersätze anderer Länder, so stellen die nominalen Steuersätze doch einen Hinderungsgrund für Investitionen dar, weil die (ausländischen) Unternehmen diese Regelungen oft gar nicht kennen bzw. deren Kenntnis hohe Kosten verursacht.

5.5 Zwischenfazit

Die Diskussion um den Wohlfahrtsstaat ist zunächst nur eine Erweiterung der Hysteresedebatte, da beiden Phänomenen die weithin gleichen Ursachen zugrunde liegen. Insofern ist die Frage nach den Wirkungsmöglichkeiten von Lohnsubventionen und negativer Einkommensteuer innerhalb wohlfahrtsstaatlicher Institutionen nur die logische Folge der voranstehenden Kapitel. Diese Verbreiterung der Betrachtungsweise bestätigte die Ergebnisse des vorigen Kapitels insoweit, als beide Einkommenstransfers zu einer Erhöhung der Beschäftigung beitragen können. Deutlich wurde jedoch ein entscheidender Unterschied zwischen den beiden Instrumenten, der auch hinsichtlich der politischen Durchsetzbarkeit eine hohe Relevanz besitzt: Beide Instrumente greifen auf ganz unterschiedlichen Ebenen in das Sozialstaatsgefüge ein. Während Lohnsubventionen ein Instrument mehr im großen Bereich der aktiven Arbeitsmarktpolitik darstellen (vgl. zu dieser Maßnahmengruppe Sesselmeier/Klopfleisch/Setzer 1996, 57-112), greift eine negative Einkommensteuer in konstitutiver Weise in die wohlfahrtsstaatliche Organisation ein. Die Entscheidung über eine Lohnsubvention findet auf einer instrumentellen Ebene („political machinery“) sozusagen „geräuschlos“ statt, wohingegen die Einführung einer negativen Einkommensteuer grundlegende Probleme einer „constitutional choice“ (Atkinson 1995b, 18) aufwirft. Die Parteien müßten sich aus Sicht der Ökonomischen Theorie der Politik bei ihren Vorschlägen hinsichtlich der Ausgestaltung nicht nur der negativen Einkommensteuer, sondern auch des positiven Astes des Einkommensteuersystems am Medianwähler orientieren.⁷⁰ Die Entscheidung des Medianwählers wiederum dürfte auch von seiner Position innerhalb der personellen Einkommensverteilung abhängen, wobei jedoch davon auszugehen ist, daß er immer zu der Gruppe gehört, die die Kosten für eine negative Einkommensteuer aufbringen muß. So gesehen-

⁷⁰ Ohne daß an dieser Stelle auf die Probleme des Medianwählermodells sowie die verschiedenen Abstimmungsregeln näher eingegangen wird, sei verwiesen auf die einschlägige Literatur: Bernholz/Breyer 1994; Hargreaves Heap et al. 1992; Kirsch 1993; Mueller 1979. Allerdings hier auch auf die bereits bestehende Problematik der (sozial)politischen Ausrichtung am Medianwähler hingewiesen werden. Da die ärmeren Schichten in der Bevölkerung eher zu den Minderheiten in den Industriestaaten zählen, orientiert die Politik ihre Umverteilungsstrategie nicht an dieser Gruppe, sondern an der für die Wahlen entscheidenden Mehrheit der Mittelklasse. Folglich sind die meisten Umverteilungsprogramme zugunsten der Durchschnittsverdiener ausgerichtet, so daß die wirklich Hilfebedürftigen relativ leer ausgehen. Stattdessen findet eine Umverteilung innerhalb einer Klasse statt, die diese Transfers nicht wirklich bräuchte, dafür jedoch einen Großteil der dadurch fälligen Kosten zu tragen hat; vgl. Berthold/Fehn 1995, 10 und Külp 1975. Ähnlich argumentiert auch Saint-Paul (1995a und 1995b) in Hinsicht auf mögliche Reformen des europäischen Arbeitsmarktes. Diese scheitern demnach insbesondere daran, daß die Mehrheit der Beschäftigten von den verschiedenen Regulierungen profitieren.

scheinen Lohnsubventionen vorteilhafter zu sein. Allerdings stellt sich dann die Frage nach den generellen Anreizwirkungen einer bestimmten wohlfahrtsstaatlichen Konstellation. Hier erbrachten die Analysen das Ergebnis, daß sowohl in kurzfristiger wie in langfristiger Hinsicht eine Neuorganisation komparative Vorteile mit sich brächte. Berücksichtigt man die hier nur erwähnten demographischen und sozialstaatlichen Probleme (Rürup/Sesselmeier 1996), so sollte eine negative Einkommensteuer gegenüber Lohnsubventionen präferiert werden.

6 Schlußfolgerungen

Die Analysen der vorliegenden Arbeit haben zunächst ergeben, daß die bestehende Arbeitslosigkeit mit dem Phänomen der Hysterese oder Persistenz umschrieben werden kann. Es handelt sich also um eine Arbeitslosigkeit, die im Zuge eines konjunkturellen Abschwungs entstanden ist und im konjunkturellen Aufschwung, der zu einem gewissen Grad mit einem Wandel der Strukturen von Produktion und Sektoren einhergeht, nicht wieder abgebaut wird. Die beiden Ursachenbündel für diesen Nichtabbau der Arbeitslosigkeit - nicht für deren Anstieg - werden insbesondere in Lohnträglichkeiten und Mismatch gesehen. Ursächlich für beide Erklärungsvarianten ist allerdings die Humankapitalproblematik, derzufolge im Zuge der Arbeitslosigkeit die davon Betroffenen soviel ihrer ursprünglichen Fähigkeiten verlieren, daß sie in der konjunkturellen Erholungsphase nicht mehr mit den weiterhin Beschäftigten um Arbeitsplätze konkurrieren können. Dadurch entstehende Knappheitssituationen am Arbeitsmarkt trotz vorhandener Arbeitslosigkeit bedingen Lohnforderungen und -zahlungen, die sich nicht an der Gesamtheit der Arbeitnehmerschaft und damit an der Allokationsfunktion des Lohnsatzes orientieren, sondern an den dazu komplementären Funktionen - Motivation, Koordination, Information - des Lohnes zur Erreichung einzelwirtschaftlicher Ziele. Durch den Bezug auf die effektive und nicht auf die gesamte Arbeitslosenquote spiegeln die Löhne im übrigen auch die bezüglich des verwertbaren Humankapitals bestehenden Knappheitsverhältnisse am Arbeitsmarkt wider. Persistente Arbeitslosigkeit ist damit vor allem durch einen hohen Bestand an (Langzeit)arbeitslosen mit geringem Humankapital charakterisiert. Dies ist allerdings nicht nur in absoluten Größen zu sehen, sondern durchaus auch relativ: Auf jeder Qualifikationsebene können Arbeitslose einen Humankapitalabbau hinnehmen müssen, der ihnen den Eintritt ins Arbeitsleben auf dieser Ebene verwehrt.

Die Frage war nun: Sind negative Einkommensteuer und Lohnsubventionen geeignete Instrumente zur Verhinderung oder zum Abbau dieser persistenten Arbeitslosigkeit? Im vierten Kapitel konnte gezeigt werden, daß die Instrumente über eine Absenkung des Produktlohns durchaus in der Lage sind, Arbeitslosigkeit abzubauen. Der Aufbau persistenter Arbeitslosigkeit kann insofern auch verhindert werden, wenn durch den Einsatz der Einkommenstransfers der Humankapitalabbau durch Langzeitarbeitslosigkeit verhindert bzw. zumindest relativiert werden kann. Eine Erhöhung der effektiven Arbeitslosigkeit kann somit die Lohnträglichkeiten und Mismatchprobleme entschärfen.

Aufgrund der unterschiedlichen Transmissionsmechanismen wären allgemeine Lohnsubventionen gegenüber einer negativen Einkommensteuer bei prinzipiell gleicher Wirkmächtigkeit zu präferieren. Marginale Lohnsubventionen lassen ins-

besondere Akzeptanzprobleme erkennen, die ihre augenscheinliche „Günstigkeit“ stark in Zweifel ziehen.

Da auch und vor allem, aber nicht nur in der wirtschaftspolitischen Diskussion die Ursachen für persistente Arbeitslosigkeit im Wohlfahrtsstaat verortet werden, erscheint eine Erweiterung der Fragestellung um insitutionenökonomische Aspekte notwendig. Dies umso mehr, als es sich zeigt, daß nicht der Wohlfahrtsstaat als solcher, sondern seine jeweils spezifische institutionelle Ausformung im Mittelpunkt einer Analyse zu stehen hat. Betrachtet man hier die wichtigsten Kritikpunkte vor dem Hintergrund der neoklassisch inspirierten Forderung nach mehr Lohn(struktur)flexibilisierung vor allem nach unten, so kann dieser arbeitsmarktzentrierten Forderung nicht uneingeschränkt gefolgt werden. Schließlich gibt es empirische Evidenzen, die einen positiven Zusammenhang zwischen einer egalitäreren Verteilung und Wirtschaftswachstum erkennen lassen. Sind nun eine stärkere Lohnspreizung für die Beschäftigungshöhe und eine geringere Lohnspreizung für das Wachstum von Bedeutung, so können Einkommenstransfers eine Verbindung zwischen diesen beiden Zusammenhängen herstellen. Hinzu kommt, daß Änderungen der wohlfahrtsstaatlichen Arrangements auch und gerade die von der bisherigen Organisation ausgehenden normativen Implikationen berücksichtigen müssen. Insofern trifft die These von Bürgermeier (1994, 123), daß die zentrale Frage nicht die nach den Umverteilungstechniken ist, sondern die nach dem vorherrschenden Gesellschafts- und Gemeinschaftsverständnis zunächst zu. Allerdings darf man dabei nicht vergessen, daß die anzuwendende Umverteilungstechnik auch und gerade vom zugrundeliegenden normativen Konsens abhängt. Ein Wechsel vom kontinentaleuropäischen zum amerikanischen Wohlfahrtsstaat, wie er hinter den Flexibilisierungsforderungen steht, negiert aber gerade diesen Zusammenhang.⁷¹ Somit können auch hier Einkommenstransfers soziokulturelle Probleme relativieren. Dabei sollten einer negativen Einkommensteuer größere Erfolgchancen als Lohnsubventionen eingeräumt werden, da letztere auf einer instrumentellen Ebene ansetzen, die zwar einen geräuschlosen Einsatz fördert, gerade aber auch deswegen Gefahr läuft, nicht wahrgenommen zu werden. Demgegenüber setzt eine negative Einkommensteuer konstitutiv an der wohlfahrtsstaatlichen Organisation an und kann dadurch auch eine normative Kraft entwickeln.

Schließlich sind die konstatierten Anreizprobleme auch nicht dem Wohlfahrtsstaat, sondern seiner konkreten Ausformung anzulasten. Auch hier ist ein kombiniertes Steuer-Transfer-System einer Lohnsubvention vorzuziehen, da letztere an einer spezifischen Ausprägung wie dem Lohnabstandsgebot nichts ändern kann.

⁷¹ Nebenbei bemerkt, sollte man bei der Vorbildstellung, die den USA in diesem Zusammenhang eingeräumt wird, die Arbeitslosendaten nicht nur nach den jeweiligen länderspezifisch gemessenen Werten, sondern auch anhand der vergleichbaren Arbeitslosenquoten des ILO betrachten. Hier lag die amerikanische Arbeitslosenquote im Zeitraum 1973-1993 nahezu immer über der deutschen (Büchtemann 1996). Allerdings liegt die amerikanische Quote für Langzeitarbeitslose immer unter der deutschen (Gaß/Krömmelbein/Schmid 1995, 793).

Von diesem Befund ausgehend sollte aufgrund der breiteren Betrachtung unter dem Stichwort „Wohlfahrtsstaat“ gegenüber der engeren Abgrenzung „persistente Arbeitslosigkeit“ eine negative Einkommensteuer gegenüber Lohnsubventionen präferiert werden.

Auf der Basis dieses Resultats sollte man noch auf einige andere Zusammenhänge hinweisen, die im Laufe der Arbeit verschiedentlich bereits angedacht, aber nicht weiter verfolgt wurden. Lindbeck/Snower (1996) erklären eine stärkere Arbeitsmarktsegmentation mit der Herausbildung neuer „holistischer“ Unternehmen⁷² und Organisationen, die von ihren Beschäftigten ein hohes Maß an extrafunktionalem Humankapital erfordern. Mit dieser Flexibilität der Mitarbeiter ist allerdings auch eine Flexibilisierung der Produktion von Gütern und Dienstleistungen verbunden (vgl. Rürup/Sesselmeier 1996), was insgesamt zu perforierten Erwerbsbiographien führen wird. In einer derartigen Situation sind dann allerdings keine Einstellungszuschüsse in Form von Lohnsubventionen notwendig, sondern flexible Überbrückungshilfen zwischen den Phasen der Erwerbsarbeit. Mit dieser Flexibilisierung schwankt notwendigerweise auch der Lebensstandard der Arbeitnehmer zwischen den verschiedenen Perioden. Dies hat gravierende Auswirkungen auf das gegenwärtige Sozial(versicherungs)system, das durch das Prinzip der Lebensstandardsicherung geprägt ist. Hier erscheint ein Wechsel zum Mindestsicherungsprinzip sinnvoller, wenn der Lebensstandard aufgrund seiner Schwankungen nicht mehr als (Versicherungs)grundlage herangezogen werden kann (siehe hierzu auch Döring/Hauser 1995). Schließlich spielt sich Globalisierung nicht nur in den privatwirtschaftlichen Sphären ab, sondern auch auf der staatlichen Ebene, in dem der nationale Spielraum für diskretionäre Politik durch die Faktormobilität stark beeinträchtigt wird. Umso wichtiger wird eine konsistente Ordnungspolitik, die nationalstaatliche Regelungen nach innen legitimiert und nach außen Vertrauen und Sicherheit schafft.

Unter Berücksichtigung dieser kursorischen Anmerkungen erscheint eine negative Einkommensteuer wiederum Lohnsubventionen überlegen, so daß unter Einbeziehung aller Argumente letztendlich die Einführung eines kombinierten Steuer-Transfer-Systems als durchaus notwendige Maßnahme erscheint. Hinsichtlich der hinreichenden Bedingungen und Ausgestaltungsmodalitäten wurden bereits im Laufe der Analyse Hinweise gegeben. In Bezug auf die möglichen Kosten und konkreten Ausformungen, die auch die normative Systemkonformität einer derarti-

⁷² Vgl. zur langfristigen Entwicklung der Arbeitsbeziehungen unter sich ändernden Rahmenbedingungen auch Boyer (1995).

gen Modifikation berücksichtigen müssen, soll an dieser Stelle auf Rürup/Sesselmeier (1996) und Sesselmeier/Klopffleisch/Setzer (1996) verwiesen werden.

7 Literaturverzeichnis

- Abowd, J./Kramarz, F./Moreau, A. (1995): Product Quality and Worker Quality, CEPR Discussion Paper No. 1233, London
- Agell, J./Lundborg, P. (1992): Fair wages, involuntary unemployment and tax policies in the simple general equilibrium model, in: *Journal of Public Economics* 47, 299-320
- Akerlof, G. (1982): Labor Contracts as Partial Gift Exchange, in: *Quarterly Journal of Economics* 97, 543-569
- Akerlof, G. (1984): Gift Exchange and Efficiency-Wage Theory: Four Views, in: *American Economic Review* 74, 79-83
- Akerlof, G./Rose, A./Yelle, J./Hessenius, H. (1991): East Germany in from the Cold: The Economic Aftermath of the Currency Union, in: *Brookings Papers of Economic Activity* 1/1991, 1-87
- Akerlof, G./Yellen, J. (eds.) (1986): Efficiency wage models of the labor market, Cambridge u.a.
- Albeck, H. (1982): Lohnsubventionen als Mittel der Arbeitsmarktpolitik, in: Herder-Dorneich, Ph. (Hrsg.): *Arbeitsmarkt und Arbeitsmarktpolitik*, Berlin
- Albers, W. (1990): Was soll und kann ein integriertes Steuer-Transfersystem erreichen?, in: Bea, F.X./Kitterer, W. (Hrsg.): *Finanzwissenschaft im Dienste der Wirtschaftspolitik*, Tübingen, 121-142
- Almsick, J. v. (1981): Die negative Einkommensteuer. Finanztheoretische Struktur, Arbeitsangebotswirkungen und sozialpolitische Konzeption, Berlin
- Alogoskoufis, G./Manning, A. (1988a): Wage Setting and Unemployment Persistence in Europe, Japan and the USA, in: *European Economic Review* 32, 698-706
- Alogoskoufis, G./Manning, A. (1988b): On the Persistence of Unemployment, in: *Economic Policy* 7, 428-469
- Althammer, W. (1990): Zur ökonomischen Theorie der Gewerkschaften, Regensburg
- Andel, N. (1970): Subventionen als Instrument des finanzwirtschaftlichen Interventionismus, Tübingen
- Appelbaum, E. /Schettkat, R. (1993): Employment Developments in Industrialized Countries: Explaining Common and Divergent Trends, Discussion paper FS I 93-313, Wissenschaftszentrum Berlin
- Appelbaum, E. /Schettkat, R. (1994): Das Ende der Vollbeschäftigung? Zur Wirtschaftsentwicklung in Industrieländern, in: *Wirtschaftsdienst* 1994/IV, 193-202
- Arulampalam, W./Stewart, M. (1995): The Determinants of Individual Unemployment Durations in an Era of High Unemployment, in: *Economic Journal* 105, 321-332
- Atkinson, A. (1993): Work Incentives, in: Atkinson, A./Mogensen, G. (eds.): *Welfare and Work Incentives. A North European Perspective*, Oxford, 20-49

- Atkinson, A. (1995a): Is the Welfare State necessarily an obstacle to economic growth?, in: *European Economic Review* 39, 723-730
- Atkinson, A. (1995b): *Public Economics in Action. The Basic Income/Flat Tax Proposal*, Oxford
- Atkinson, A. (1995c): *The Welfare State and Economic Performance*, WSP Discussion Paper 109, London School of Economics
- Autorengemeinschaft (1996): *Der Arbeitsmarkt 1995 und 1996 in der Bundesrepublik Deutschland*, in: *MittAB* 29, 5-35
- Bäcker, G. (1994): Sozialpolitik gegen Ausgrenzung. Zur Diskussion über Sozialhilfe, Negativsteuer und soziale Grundsicherung, in: *Soziale Sicherheit* 43, 361-371
- Bäcker, G./Steffen, J. (1995): Zwangsbeschäftigung. Negativsteuer, Bürgergeld und die Folgen, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik* 40, 55-66
- Barrell, R. (ed.) (1994): *The UK labour market. Comparative aspects and institutional developments*, Cambridge/New York/Melbourne
- Bassi, J. (1985): Evaluating Alternative Job Creation Strategies, in: *Economic Inquiry* 23, 671-690
- Bean, C. (1989): Capital Shortage and Persistent Unemployment, in: *Economic Policy* 4, 11-53
- Bean, C. (1994): European Unemployment: A Survey, in: *JEL* 32, 573-619
- Bean, C./Layard, R./Nickell, S. (eds.) (1987): *The Rise in Unemployment*, Oxford
- Benassi, C./Chirco, A./Colombo, C. (1994): *The New Keynesian Economics*, Oxford und Cambridge
- Ben-Horim, M./Zuckerman, D. (1987): The Effect of Unemployment Insurance on Unemployment Duration, in: *Journal of Labor Economics* 5, 386-390
- Bernholz, P./Breyer, F. (1994³): *Grundlagen der Politischen Ökonomie, Band 2: Ökonomische Theorie der Politik*, Tübingen
- Berthold, N. (1992): Arbeitslosigkeit in Europa - Ein schier lösbares Rätsel?, in: Kantzenbach, E./Mayer, O. (Hrsg.): *Beschäftigungsentwicklung und Arbeitsmarktpolitik*, Berlin, 51-87
- Berthold, N./Fehn, R. (1994): Arbeitslosigkeit - Woher kommt sie? Wann bleibt sie? Wie geht sie?, in: *List Forum* 20, 304-336
- Berthold, N./Fehn, R. (1995): *Reforming the Welfare State: The German Case*, Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik Nr. 4, Bayerische Julius-Maximilians-Universität Würzburg
- Berthold, N./Fehn, R. (1996): *The Positive Economics of Unemployment Labor Market Inflexibility*, Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik Nr. 5, Bayerische Julius-Maximilians-Universität Würzburg

- Bertola, G./Ichino, A. (1995): Wage Inequality and Unemployment: US vs. Europe, CEPR Discussion Paper No. 1186, London
- Bickenbach, F./Soltwedel, R. (1996): Ordnung, Anreize und Moral. Ethik und wirtschaftliches Handeln in der modernen Gesellschaft, Gütersloh
- Blanchard, O./Diamond, P. (1994): Ranking, Unemployment Duration, and Wages, in: Review of Economic Studies 61, 417-434
- Blanchard, O./Summers, L. (1986): Hysteresis and the European Unemployment Problem, in: Fischer, S. (ed.): NBER Macroeconomics Annual 1986, Cambridge/Mass., 15-78
- Blank, R. (1995): Changes in inequality and unemployment over the 1980s. Comparative cross-national responses, in: Journal of population Economics 8, 1-19
- Blank, R. (ed.) (1994): Social protection versus economic reality: Is there a trade-off?, Chicago
- Blien, U. (1986): Unternehmensverhalten und Arbeitsmarktstruktur: Eine Systematik und Kritik wichtiger Beiträge zur Arbeitsmarkttheorie, BeitrAB 103, Nürnberg
- Bogai, D. (1995): Verfestigte Arbeitslosigkeit in Westdeutschland, in: Wirtschaftsdienst 1995/III, 131-139
- Bogai, D./Hess, D./Schröder, H./Smid, M. (1994): Binnenstruktur der Langzeitarbeitslosigkeit älterer Männer und Frauen, in: MittAB 27, 73-93
- Bohlen, C. (1993): Zur Theorie und Empirie von Lohnsubventionen. Ein Beitrag zur Analyse der ökonomischen wirkungen sozialrechtlicher Normen und zur Arbeitsmarktpolitik in der Bundesrepublik Deutschland 1980 bis 1989, Berlin
- Boyer, R. (1995): Capital-labour relations in OECD countries: from the Fordist Golden Age to contrasted national trajectories, in: Schor, J./Jong-Il You (eds.): Capital, the State and Labour. A Global Perspective, Aldershot, 18-69
- Brandes, W./Weise, P. (1995): Motivation, Moral und Arbeitsleistung, in: Gerlach/Schettkat (Hrsg.), 233-254
- Brandt, A. (1995): Ursachen der Arbeitslosigkeit und Perspektiven der Beschäftigungspolitik in Deutschland, Frankfurt am Main
- Büchel, F. (1993): Perforierte Langzeitarbeitslosigkeit als Strukturtyp der Arbeitslosenforschung, in: Konjunkturpolitik 39, 49-75
- Büchtemann, C. (1996): Zwischen Beschäftigungswunder und Working Poor: Entwicklungen auf dem amerikanischen Arbeitsmarkt, in: Empter, S./Frick, F. (Hrsg.): Beschäftigungspolitik als ordnungspolitische Aufgabe. Internationale Beiträge zum Carl Bertelsmann-Preis 1995, Gütersloh, 67-78
- Budd, A./Levine, P./Smith, P. (1987): Long-Term Unemployment and the shifting U-V-Curve, in: European Economic Review 31, 296-305
- Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.) (1996): Langzeitarbeitslosigkeit. Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Wirtschaft, Bonn

- Burda, M. (1988): Is there a Capital Shortage in Europe?, in: *Weltwirtschaftliches Archiv* 124, 38-57
- Bürgenmeier, B. (1994): *Sozioökonomie. Für eine ethische Erweiterung der wirtschaftspolitischen Diskussion*, Marburg
- Buslei, H. (1995): Vergleich langfristiger Bevölkerungsvorausrechnungen für Deutschland, ZEW-Dokumentation Nr. 95-01, Mannheim
- Buttler, F./Walwei, U. (1994): Unterbeschäftigung droht zur Normalität zu werden, in: *Wirtschaftsdienst* 74, 446-448
- Carlin, W./Soskice, D. (1990): *Macroeconomics and the Wage Bargain. A Modern Approach to Employment, Inflation and the Exchange Rate*, Oxford
- Centre of Economic Policy Research (1995): *Unemployment: Choices for Europe. Monitoring European Integration* 5, London
- Chrysan, I./Rürup, B. (1971): Zum Problem negativer Einkommensteuern, in: *StuW* 4/1971, 359-368
- Coe, D. (1985): Nominal Wages, the NAIRU and Wage Flexibility, in: *OECD Economic Studies* No. 5, 87-126
- Colander, D. (1992): New Keynesian Economics in Perspective, in: *Eastern Economic Journal* 18, 438-448
- Cross, R./Allan, A. (1988): On the history of hysteresis, in: Cross, R. (ed.): *Unemployment, hysteresis and the natural rate hypothesis*, Oxford, 26-38
- Cross, R. (ed.) (1988): *Unemployment, hysteresis and the natural rate hypothesis*, Oxford
- Deutsche Bundesbank (1996a): Die Ausgaben Für Sozialhilfe seit Mitte der achtziger Jahre, in: *Monatsbericht* 48 (4), 35-52
- Deutsche Bundesbank (1996b): Exkurs: Fiskalische Hemmnisse bei der Aufnahme einer regulären Erwerbstätigkeit im unteren Lohnsegment, in: *Monatsbericht* 48 (2), 61-66
- Deutscher Bundestag (1994): *Zwischenbericht der Enquete-Kommission Demographischer Wandel - Herausforderungen unserer älter werdenden Gesellschaft an den einzelnen und die Politik*, Bundestagsdrucksache 12/7876, Bonn
- Dichmann, W. (1992): *Kollektive Interessenvertretung, Recht und ökonomische Effizienz. Eine institutionelle Theorie und Politik des Arbeitsmarkts*, Freiburg im Breisgau
- Dichmann, W. (1995): Einführung einer negativen Einkommensteuer als integriertes Steuer-Transfer-System oder als Stückwerk-Sozialtechnik?, in: *List Forum* 21, 65-89
- Dickens, W./Lang, K. (1988): The Re-emergence of Segmented Labour Market Theory, in: *American Economic Review* 78, 129-134
- Domschke, W./Drexel, A. (1990): *Einführung in Operations Research*, München/Wien
- Donges, J. (1995): *Deutschland in der Weltwirtschaft*, Mannheim u.a.
- Donges, J. (1992): *Deregulierung am Arbeitsmarkt und Beschäftigung*, Tübingen

- Döring, D. (1995): Anmerkungen zum Gerechtigkeitsbegriff der Sozialpolitik mit besonderer Berücksichtigung liberaler Vorstellungen zur Sozialversicherungspolitik, in: Döring, D./Nullmeier, F./Pioch, R./Vobruba, G.: *Gerechtigkeit im Wohlfahrtsstaat*, Marburg, 67-113
- Döring, D./Hauser, R. (1995): Neue Akzente für die künftige Sozialpolitik, in: Döring, D./Hauser, R. (Hrsg.): *Soziale Sicherheit in Gefahr. Zur Zukunft der Sozialpolitik*, Frankfurt am Main, 249-262
- Döring, D./Nullmeier, F. /Pioch, R./Vobruba, G. (1995): *Gerechtigkeit im Wohlfahrtsstaat*, Marburg
- Dubin, J./Rivers, D. (1993): Experimental estimates of the impact of wage subsidies, in: *Journal of Econometrics* 56, 219-242
- Eekhoff, J. (1996): *Beschäftigung und soziale Sicherung*, Tübingen
- Ehrenberg, R. (1994): *Labor Markets and Integrating National Economies*, Washington D.C.
- Ehrlich, V. (1996): *Arbeitslosigkeit und zweiter Arbeitsmarkt: Theoretische Grundlagen, Probleme und Erfahrungen*, Dissertation TH Darmstadt
- Elliott, R. (1991): *Labor Economics. A Comparative Text*, London u.a.
- Elmeskov, J./MacFarlan, M. (1993): Unemployment Persistence, in: *OECD Economic Studies* 21, 59-88
- Engelen-Kefer, U./Kühl, J./Peschel, P./Ullmann, H. (1995³): *Beschäftigungspolitik*, Köln
- Entorf, H. (1995): Strukturelle Arbeitslosigkeit in West-Deutschland: Ergebnisse einer Mismatch-Analyse, in: Franz/Steiner (Hrsg.), 91-104
- Erke, B. (1993): *Arbeitslosigkeit und Konjunktur auf segmentierten Arbeitsmärkten. Eine makroökonomische Analyse auf der Grundlage der Effizienzlohntheorie*, Heidelberg
- Erlei, M. (1991): *Unvollkommene Märkte in der keynesianischen Theorie. Die Integration mikro- und makroökonomischer Erklärungsansätze*, Heidelberg
- Falk, R. (1996): *Globalisierung, Weltmarktkonkurrenz und Abhängigkeit: Soziale Rutschbahn oder internationale Regulierung*, in: Eicker-Wolf, K. et al. (Hrsg.): *Wirtschaftspolitik im theoretischen Vakuum? Zur Pathologie der Politischen Ökonomie*, Marburg, 205-234
- Fischer, C./Heier, D. (1983): *Entwicklungen der Arbeitsmarkttheorie*, Frankfurt/New York
- Flemmig, J. (1995): *Moderne Makroökonomie: Eine kritische Bestandsaufnahme*, in: Flemmig (Hrsg.), 11-90
- Flemmig, J. (Hrsg.) (1995): *Moderne Makroökonomik - Eine kritische Bestandsaufnahme*, Marburg
- Franz, W. (1987): *Strukturelle und friktionelle Arbeitslosigkeit in der Bundesrepublik Deutschland*, in: Bombach, G./Gahlen, B./Ott, A.E. (Hrsg.): *Arbeitsmärkte und Beschäftigung. Fakten, Analysen, Perspektiven*, Tübingen, 301-324

- Franz, W. (1991): Arbeitsmarktökonomik, Berlin u.a.
- Franz, W. (1992): Arbeitslosigkeit: Ein makrotheoretischer Rahmen, in: Franz, W. u.a. (Hrsg.): Mikro- und makroökonomische Aspekte der Arbeitslosigkeit (BeitrAB 165), Nürnberg, 9-24
- Franz, W. (1992a): Neuere Makroökonomische Kontroversen, in: WiSt 6/1992, 275-283
- Franz, W. (1993): Unvollkommene Arbeitsmärkte in makroökonomischen Modellen: Eine Übersicht, Diskussionspapier 1-1993, Center for International Labor Economics, Universität Konstanz
- Franz, W. (1993a): Der Arbeitsmarkt: Eine ökonomische Analyse, Mannheim u.a.
- Franz, W. (1995a): Theoretische Ansätze zur Erklärung der Arbeitslosigkeit: Wo stehen wir 1995?, CILE-Diskussionspapier 27-1995, Universität Konstanz
- Franz, W. (1995b): Ursachen der Arbeitslosigkeit: Einige Ergebnisse der Arbeitsmarktanalyse im Jahresgutachten 1994/95 des Sachverständigenrates, in: Franz/Steiner (Hrsg.), 9-28
- Franz, W. (1995c): Die Lohnfindung in Deutschland in einer internationalen Perspektive: Ist das deutsche System ein Auslaufmodell?, in: Beihefte der Konjunkturpolitik Heft 43: Wege aus der Arbeitslosigkeit, Berlin, 31-57
- Franz, W./Gordon, R. (1993): German and American Wage and Price Dynamics. Differences and Common Themes, CILE-Diskussionspapier 2-1993, Universität Konstanz
- Franz, W./Profit, S. (1994): Wege aus der Unterbeschäftigung im Weißbuch der EU-Kommission. Eine kritische Würdigung, CILE-Diskussionspapier 15, Universität Konstanz
- Franz, W./Steiner, V. (Hrsg.) (1995): Der westdeutsche Arbeitsmarkt im strukturellen Anpassungsprozeß, ZEW-Wirtschaftsanalysen Band 3, Baden-Baden
- Freeman, R. (1995): The Large Welfare State as a System, in: AER P&P 85, 16-21
- Friedman, M. (1962): Capitalism and Freedom, Chicago
- Fritzsche, B./v. Loeffelholz, H. (1994): Grenzbelastungen der Einkommen durch das Steuer-Transfer-System. Eine empirische Analyse für Haushalte von Erwerbstätigen in den neuen und alten Bundesländern, in: RWI-Mitteilungen 45, 235-260
- Funke, M. (1991): Das Hysteresis-Phänomen, in: ZWS 11, 527-551
- Gahlen, B./Hesse, H./Ramser, H.J. (Hrsg.) (1993): Makroökonomik unvollkommener Märkte, Tübingen
- Garfinkel, I. (1973): A Sceptical Note on „The Optimality“ of Wage Subsidy Programs, in: American Economic Review 63, 447-453
- Gaß, G./Krömmelbein, S./Schmid, A. (1995): Internationale Maßnahmen zur Bekämpfung der Langzeitarbeitslosigkeit, in: WSI-Mitteilungen 48, 792-800

- Gerlach, K./Hübler, O. (1992): Zuschläge zum Lohnpotential und individuelle Arbeitslosigkeit, in: Franz, W. (Hrsg.): Mikro- und makroökonomische Aspekte der Arbeitslosigkeit, BeitrAB 165, Nürnberg, 146-174
- Gerlach, K./Schettkat, R. (Hrsg.) (1995): Determinanten der Lohnbildung. Theoretische und empirische Untersuchungen, Berlin
- Gordon, R. (1990): What Is New-Keynesian Economics?, in: JEL 28, 1115-1171
- Gottfries, N./McCormick, B. (1995): Discrimination and open unemployment in a segmented labour market, in: EER 39, 1-15
- Grassinger, R. (1993): Verfestigte Arbeitslosigkeit. Das Hysteresis-Phänomen unter besonderer Berücksichtigung des Humankapitalansatzes, BeitrAB 174, Nürnberg
- Hansen, H.-J. (1991): Keynesianische oder Klassische Arbeitslosigkeit in der Bundesrepublik Deutschland. Empirische Analysen mit einem ökonometrischen Ungleichgewichtsmodell, Idstein
- Hargreaves Heap, S. (1980): Choosing the wrong 'Natural' Rate: Accelerating Inflation or Decelerating Employment and Growth? in: Economic Journal 90, 611-620
- Hargreaves Heap, S./Hollis, M./Lyons, B./Sugden, R./Weale, A. (1992): The Theory Of Choice. A Critical Guide, Oxford/UK & Cambridge/USA
- Hartman, D. (1985): The Economics of Incremental Incentive Programs: The Example of Employment Subsidies, in: Public Finance quarterly 13, 375-395
- Hauser, R. (1995): Armutspolitik unter veränderten ökonomischen und politischen Rahmenbedingungen, in: Hanesch, W. (Hrsg.): Sozialpolitische Strategien gegen Armut, Opladen, 112-140
- Heise, A. (1996): Arbeit für Alle - Vision oder Illusion? Zu den Bestimmungsgründen der Beschäftigungsentwicklung in der Bundesrepublik Deutschland während der letzten beiden Dekaden, Marburg
- Hochmuth, U./Klee, G./Volkert, J. (1995): Armut in der Sozialen Marktwirtschaft. Möglichkeiten und Probleme ihrer Überwindung aus ordnungspolitischer Sicht, Tübingen und Basel
- Hüther, M. (1990): Integrierte Steuer-Transfer-Systeme für die Bundesrepublik Deutschland. Normative Konzeption und empirische Analyse, Berlin
- Hüther, M. (1994): Ansatzpunkte für einen Umbau des Sozialstaats, in: Wirtschaftsdienst 74, 127-135
- Illing, G. (1992): Neue Keynesianische Makroökonomie, Tübingen
- Illing, G. (1995): Arbeitslosigkeit aus Sicht der Neuen Keynesianischen Makroökonomie, Manuskript für das 25. Wirtschaftswissenschaftliche Seminar Ottobeuren
- Ipsen, D. (1992): Vom politischen Handlungszwang zur wirtschaftspolitischen Gestaltung der Systemtransformation in der Ex-DDR, in: Ipsen, D./Nickel, E. (Hrsg.): Ökonomische und rechtliche Konsequenzen der deutschen Vereinigung. Wirtschaftspolitische sowie arbeits- und unternehmensrechtliche Gestaltungsaspekte der Systemtransformation, Probleme der Einheit Band 8, Marburg, 213-236

- Kaldor, N. (1936): Wage Subsidies as a Remedy for Unemployment, in: *Journal of Political Economy* 44, 721-742
- Karrenberg, H./Kitterer, W. (1979): Die Grenzbelastung von Arbeitnehmerhaushalten bei steigendem Einkommen, in: *RWI-Mitteilungen* 30, 125-150
- Kaufman, B. (1994): *The Economics of Labor Markets*, Chicago u.a.
- Kesselman, J. (1969): Labor-supply effects of income, income-work, and wage subsidies, in: *Journal of Human Resources* IV, 275-292
- Kieselbach, T. (1994): Arbeitslosigkeit als psychologisches Problem - auf individueller und gesellschaftlicher Ebene, in: Montada, L. (Hg.): *Arbeitslosigkeit und soziale Gerechtigkeit*, Frankfurt/New York, 233-263
- Kirsch, G. (1993³): *Neue Politische Ökonomie*, Düsseldorf
- Klös, H.-P. (1994): *Arbeitsmarktpolitik in der Beschäftigungskrise*, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik Nr. 218, Institut der deutschen Wirtschaft, Köln
- Klundert, T. van de/Schaik, A. van (1990): Unemployment Persistence and Loss of Productive Capacity: A Keynesian Approach, in: *Journal of Macroeconomics*, 363-380
- Knappe, E. (1995): Umbau des Sozialstaates - Kranken-, Renten- und Arbeitslosenversicherung, in: *List Forum* 21, 342-371
- König, H. (1979): Job-Search Theorien, in: Bombach, G./Gahlen, B./Ott, A. (Hrsg.): *Neuere Entwicklungen in der Beschäftigungstheorie und-politik*, Tübingen, 63-121
- Kösters, W./Belke, A. (1992): Arbeitslosigkeit in Westeuropa - Ein Hysteresis-Phänomen?, in: Kantzenbach, E./Mayer, O. (Hrsg.): *Beschäftigungsentwicklung und Arbeitsmarktpolitik*, Berlin, 9-50
- Kress, U. (1994): Die negative Einkommensteuer: Arbeitsmarktwirkungen und sozialpolitische Bedeutung, in: *MittAB* 27, 246-254
- Kroker, R. (1995): Deutschland - Angeschlagene Standortqualität, in: *WSI-Mitteilungen* 48, 705-711
- Külp, B. (1975): Umverteilung zugunsten der nicht ganz Armen und zu Lasten der nicht ganz Reichen?, in: Dürr, E. et al. (Hrsg.): *Beiträge zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik*, Berlin, 227-241
- Lampert, H. (1994³): *Lehrbuch der Sozialpolitik*, Berlin u.a.
- Lärm, T. (1982): *Arbeitsmarkttheorie und Arbeitslosigkeit: Systematik und Kritik arbeitsmarkttheoretischer Ansätze*, Frankfurt am Main
- Layard, R./Nickell, S. (1980): the Case for Subsidising Extra Jobs, in: *Economic Journal* 90, 51-73
- Layard, R./Nickell, S./Jackman, R. (1991): *Unemployment. Macroeconomic Performance And The Labour Market*, Oxford
- Layard, R./Nickell, S./Jackman, R. (1994): *The Unemployment Crisis*, Oxford
- Lenk, T. (1992): Lohnsubventionen: Pro und Contra, in: Ipsen, D./Nickel, E. (Hrsg.): *Ökonomische und rechtliche Konsequenzen der deutschen Vereinigung*. Wirtschaftspoli-

tische sowie arbeits- und unternehmensrechtliche Gestaltungsaspekte der Systemtransformation, Probleme der Einheit Band 8, Marburg, 237-246

Lindbeck, A. (1992): Macroeconomic Theory and the labor market, in: *European Economic Review* 36, 209-235

Lindbeck, A. (1993): *Unemployment and Macroeconomics*, Cambridge/Mass.

Lindbeck, A. (1995a): Hazardous Welfare-State Dynamics, in: *AER P&P* 85, 9-15

Lindbeck, A. (1995b): Welfare State Disincentives with Endogenous Habits and Norms, in: *SJE* 97, 477-494

Lindbeck, A./Molander, P./Persson, T./Sandmo, A./Swedenborg, B./Thygesen, N. (1993): Options for economic and political reform in Sweden, in: *Economic Policy* 17, 219-264

Lindbeck, A./Molander, P./Persson, T./Sandmo, A./Swedenborg, B./Thygesen, N. (1994): *Turning Sweden around*, Cambridge/MA

Lindbeck, A./Snower, D. (1988): *The insider-outsider theory of employment and unemployment*, Cambridge MA

Lindbeck, A./Snower, D. (1996): *Reorganization of Firms and Labour Market Inequality*, CEPR Discussion Paper No. 1375, London

Lutz, B. (1984): *Der kurze Traum immerwährender Prosperität*, Frankfurt am Main/New York

Mankiw, N.G. (1990): A Quick Refresher Course in Macroeconomics, in: *JEL* 28, 1645-1660

Mavromaras, K. (1992): Zur Arbeitslosigkeits- und Beschäftigungsdauer, in: *MittAB* 25, 84-90

Mayer, K. U./Müller, W. (1994): Individualisierung und Standardisierung im Strukturwandel der Moderne. Lebensverläufe im Wohlfahrtsstaat, in: Beck, U./Beck-Gernsheim, E. (Hrsg.): *Risikante Freiheiten*, Frankfurt am Main, 265-295

Meinhardt, V./Teichmann, D./Wagner, G. (1994): „Bürgergeld“: Kein sozial- und arbeitsmarktpolitischer deus ex machina, in: *WSI-Mitteilungen* 74, 624-635

Metze, I. (1982): Negative Einkommensteuer, in: *HdWW Bd. 9*, 789-799

Miegel, M./Wahl, S. (1993): *Das Ende des Individualismus. Die Kultur des Westens zerstört sich selbst*, München/Landsberg am Lech

Mitschke, J. (1994): Integration von Steuer- und Sozialleistungssystem - Chancen und Hürden, in: *Steuer und Wirtschaft* 2/1994, 153-162

Modigliani, F. et al. (1987): in: Layard, R./Calmfors, L. (eds.): *The Fight against Unemployment*, Cambridge

Moffitt, R. (1983): An Economic Model of Welfare Stigma, in: *American Economic Review* 73, 1023-1035

- Möller, J. (1990a): Das Hysteresis-Phänomen in Arbeitsmarkt- und Inflationsmodellen. Theorie, empirische Relevanz und wirtschaftspolitische Konsequenzen, Habilitationsschrift, Universität Konstanz
- Möller, J. (1990b): Unemployment and the Deterioration of Human Capital, in: Franz, W. (ed.): Hysteresis Effects in Economic Models, Heidelberg, 91-107
- Möller, J. (1992): Lohnbildung und Beschäftigung - Neuere makroökonomische Evidenz, in: Franz, W. u.a. (Hrsg.): Mikro- und makroökonomische Aspekte der Arbeitslosigkeit, BeitrAB 165, Nürnberg, 113-132
- Möller, J. (1994): Ist der Arbeitsmarkt verknöchert?, in: WSI-Mitteilungen 47, 357-363
- Möller, J. (1995): Lohnstruktur, Lohnflexibilität und Arbeitslosigkeit, in: List Forum 21, 142-166
- Möller, J./Völker, R. (1991): Lohnbildung und Hysteresis. Empirische Überprüfung eines Insider-Outsider Modells für die Bundesrepublik Deutschland, in: ZWS 11, 401-424
- Mueller, D. (1979): Public Choice, Cambridge u.a.
- Mühleisen, M. (1994): Human Capital Decay and Persistence. A Simulation Approach to German Unemployment, Frankfurt/Boulder
- Neudorfer, P./Pichelmann, K./Wagner, M. (1990): Hysteresis, Nairu and Long Term Unemployment in Austria, in: Franz, W. (ed.): Hysteresis Effects in Economic Models, Heidelberg, 109-121
- Nickell, S. (1991): Unemployment: A Survey, in: Oswald, A. (ed.): Surveys in economics vol. 1, Oxford, 136-184
- Nullmeier, F./Vobruba, G. (1995): Gerechtigkeit im sozialpolitischen Diskurs, in: Döring, D./Nullmeier, F./Pioch, R./Vobruba, G.: Gerechtigkeit im Wohlfahrtsstaat, Marburg, 11-66
- Orszag, J./Snower, D. (1996): A Macro Theory of Employment Vouchers, CEPR Discussion Paper No. 1367
- Otnad, A./Wahl, S./Grünewald, R. (1995): Risse im Fundament. Die deutsche Wirtschaft bis 2005, Berlin u.a.
- Pahlke, J. (1976): Wirkungen negativer Einkommensteuern auf das individuelle Arbeitsangebot, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 219-234
- Paque, K.-H. (1994): Unemployment and the Crisis of the German Model. A Long-Term Interpretation, Kieler Arbeitspapiere No. 655, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel
- Paque, K.-H. (1995): Arbeitslosigkeit und sektoraler Strukturwandel - Eine Interpretation von vier Dekaden westdeutscher Arbeitsmarktgeschichte, in: List Forum 21, 167-194
- Paque, K.-H. (1995a): Beschäftigungshilfe statt Arbeitslosenhilfe. Ein Reformvorschlag zur Senkung struktureller Arbeitslosigkeit, in: Beihefte der Konjunkturpolitik Heft 43: Wege aus der Arbeitslosigkeit, Berlin, 81-99

- Pätzold, J. (1991⁴): Stabilisierungspolitik. Grundlagen der nachfrage- und angebotsorientierten Wirtschaftspolitik, Bern/Stuttgart
- Persson, T./Tabellini, G. (1991): Is Inequality Harmful for Growth: Theory and Evidence, CEPR Discussion Paper No. 581, London
- Persson, T./Tabellini, G. (1994): Is Inequality Harmful for Growth?, in: AER 84, 600-621
- Petersen, H.-G. (1990²): Finanzwissenschaft I: Grundlegung-Haushalt-Aufgaben und Ausgaben-Allgemeine Steuerlehre, Stuttgart u.a.
- Pfahler, T. (1994): Hystere am Arbeitsmarkt in der Bundesrepublik Deutschland. Statistische Erfassung und die Rolle der Arbeitsmarktpolitik, Fuchsstadt
- Pflegner, K. (1994): Mismatch-Arbeitslosigkeit. Ursachen und Gegenmaßnahmen aus arbeitsmarktpolitischer und personalwirtschaftlicher Sicht, BeitrAB 185, Nürnberg
- Pflüger, M. (1994): Neukeynesianismus und Marktmacht, Makroökonomische Implikationen unvollkommener Konkurrenz auf den Gütermärkten, Freiburg im Breisgau
- Pioch, R./Vobruba, G. (1995): Gerechtigkeitsvorstellungen im Wohlfahrtsstaat. Sekundäranalyse empirischer Untersuchungen zur Akzeptanz wohlfahrtsstaatlicher Maßnahmen, in: Döring, D./Nullmeier, F. /Pioch, R./Vobruba, G. (1995): Gerechtigkeit im Wohlfahrtsstaat, Marburg, 114-165
- Prognos (1995): Perspektiven der gesetzlichen Rentenversicherung für Gesamtdeutschland vor dem Hintergrund veränderter politischer und ökonomischer Rahmenbedingungen, DRV-Schriften Band 4, Frankfurt am Main
- Rawls, J. (1979): Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt am Main
- Reynolds, M. (1995): Economics of Labor, South-Western College Publishing
- Richter, W./Wiegard, W. (1993): Zwanzig Jahre „Neue Finanzwissenschaft“. Teil II: Steuern und Staatsverschuldung, in: ZWS 113, 337-400
- Roebroek, J. (1991): Zukunftsbilder. Das Grundeinkommen als Antwort auf tiefgreifende gesellschaftliche Änderungen und Reformen der sozialen Sicherungssysteme, in: Zeitschrift für Sozialreform 37, 433-451
- Rösner, H. (1996): Globaler Wettbewerb und soziale Sicherung der Arbeitnehmer, in: Schönig, W./L'Hoest, R. (Hrsg.): Sozialstaat wohin? Umbau, Abbau oder Ausbau der Sozialen Sicherung, Darmstadt, 173-190
- Rompuy, P. (1987): Comments on Modigliani et al., in: Layard, R. /Calmfors, L. (eds.): The Fight against Unemployment, Cambridge, 132-138
- Rothschild, K. (1980): Kritik marktwirtschaftlicher Ordnungen als Realtypus, in: Streißler, E./Watrin, Ch. (Hrsg.): Zur Theorie marktwirtschaftlicher Ordnungen, Tübingen, 13-37
- Rothschild, K. (1992): Ethik und Wirtschaftstheorie, Tübingen
- Rudolph, H. (1992): Struktur und Dynamik der Langzeitarbeitslosigkeit in der Bundesrepublik Deutschland 1980-1990, in: Brinkmann, C./Schober, K. (Hrsg.): Erwerbsarbeit

und Arbeitslosigkeit im Zeichen des Strukturwandels. Chancen und Risiken am Arbeitsmarkt (BeitrAB 163), Nürnberg, 147-188

Rürup, B. (1987): Wertschöpfungsbeiträge: Eine Antwort auf die langfristigen Risiken der Gesetzlichen Rentenversicherung, in: Heinze, R./Hombach, B./Scherf, H. (Hrsg.): Sozialstaat 2000. Auf dem Weg zu neuen Grundlagen der sozialen Sicherung, Bonn, 225-235

Rürup, B. (1995): Internationalisierung der Wirtschaft und ihre Folgen für den Wohlfahrtsstaat, in: Soziale Sicherheit 12/1995, 446-452

Rürup, B. (1996): Gibt es eine moderne und sozialdemokratische Wirtschaftspolitik?, in: Die Zukunft 2/96, 38-43

Rürup, B. (1996a): Finanzierungsperspektiven des deutschen Sozialstaates unter geänderten Rahmenbedingungen, in: Schulte, D. (Hrsg.): Erneuerung des Sozialstaates, Köln, 59-69

Rürup, B./Sesselmeier, W. (1994): Die politischen weißen Flecken der Arbeitsmarkttheorien, in: Matzner, E./Nowotny, E. (Hrsg.): Was ist relevante Ökonomie heute? Festschrift für Kurt W. Rothschild, Marburg, 177-192

Rürup, B./Sesselmeier, W. (1995): Gesamtwirtschaftliche Kosten-Nutzen-Überlegungen zu neuen Beschäftigungsformen: Werkvertragsarbeitnehmer und EU-Selbständige in der Bauwirtschaft, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik 40, 89-102

Rürup, B./Sesselmeier, W. (1996): Möglichkeiten und Grenzen der Entkopplung von Erwerbsarbeit und sozialer Sicherung, Gutachten für die Zukunftskommission der Länder Bayern und Sachsen, mimeo, TH Darmstadt

Sachverständigenrat (1994): Jahresgutachten 1994/95

Saint-Paul, G. (1995): A Framework for Analysing the Political Support for Active Labour Market Policy, CEPR Discussion Paper No. 1205, London

Saint-Paul, G. (1995a): Reforming Europe's Labour Market: Political Issues, CEPR Discussion Paper No. 1223, London

Saint-Paul, G. (1995b): A Framework for Analysing the Political Support for Active Labour Market Policy, CEPR Discussion Paper No. 1205, London

Saint-Paul, G. (1995c): Efficiency wages as a persistence mechanism, in: Dixon, H./Rankin, N. (eds.): the new macroeconomics: imperfect markets and policy effectiveness, Cambridge, 186-205

Scharpf, F.W. (1993): Von der Finanzierung der Arbeitslosigkeit zur Subventionierung niedriger Erwerbseinkommen, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 7/93, 433-443

Scharpf, F.W. (1994a): „Negative Einkommensteuer“ - ein Programm gegen Ausgrenzung, in: Die Mitbestimmung 3'94, 27-32

Scharpf, F.W. (1994b): Für eine Subventionierung niedriger Erwerbseinkommen. in: Wirtschaftsdienst 74, 111-114

- Schasse, U. (1991): Betriebszugehörigkeitsdauer und Mobilität. Eine empirische Untersuchung zur Stabilität von Beschäftigungsverhältnissen, Frankfurt am Main/New York
- Schefold, B. (1994): Die Politik in der Wirtschaftsgesellschaft aus historischer, klassischer und neoklassischer Sicht, in: Schefold, B.: *Wirtschaftsstile*, Band 1: Studien zum Verhältnis von Ökonomie und Kultur, Frankfurt, 19-58
- Schellhaab, H.-M./Kelp, L. (1995): Subventionen als Steuerungsinstrumente des Arbeitsmarktes, in: *MittAB* 28, 399-412
- Schettkat, R. (1994): *The Macroperspective of the German Labor Market: A Comparison to the US Labor Market*, Discussion Paper FS I 94-301, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung
- Schober, J. (1994): „Bürgergeld“. ein Weg zum schlanken Staat, *Märkte und Trends Spezial*, Helaba, Frankfurt am Main
- Schönig, W. (1996): Zur Zukunft der Prinzipien Sozialer Sicherung, in: Schönig, W./L´Hoest, R. (Hrsg.): *Sozialstaat wohin? Umbau, Abbau oder Ausbau der Sozialen Sicherung*, Darmstadt, 100-118
- Schönig, W./L´Hoest, R. (Hrsg.): *Sozialstaat wohin? Umbau, Abbau oder Ausbau der Sozialen Sicherung*, Darmstadt
- Schwedler, T. (1996): *Gewerkschaften, Lohnstarrheit und Beschäftigung. Weniger Arbeitslosigkeit durch eine Deregulierung der Lohnbildung?*, Hamburg
- Seffen, A. (1995): *Sozialfibel. Das System der sozialen Sicherung in Deutschland und die Reformvorschläge*, Köln
- Sell, S. (1994): Arbeitsmarktpolitik im Spannungsfeld von Haushaltspolitik und struktureller Arbeitslosigkeit, in: *Sozialer Fortschritt* 1994/3, 63-67
- Sell, S. (1995): Umbau der Finanzierungsstruktur der Arbeitsmarktpolitik, in: *Wirtschaftsdienst* 1995/IV, 203-209
- Sesselmeier, W. (1993): *Gewerkschaften und Lohnfindung. Zur arbeitsmarkt- und gewerkschaftstheoretischer Analyse flexibler Lohnstrukturen*, Heidelberg
- Sesselmeier, W./Blauermel, G. (1990): *Arbeitsmarkttheorien: Ein Überblick*, Heidelberg
- Sesselmeier, W./Ehrlich, V. (1994): A dynamic efficiency-wage model for the explanation of long-term unemployment, paper presented at the EALE-conference 1994 in Warsaw
- Sesselmeier, W./Klopffleisch, R./Setzer, M. (1996): Mehr Beschäftigung durch eine Negative Einkommensteuer. Zur beschäftigungspolitischen Effektivität und Effizienz eines integrierten Steuer-Transfer-Systems, Frankfurt am Main
- Shapiro, C./Stiglitz, J. (1984): Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device, in: *American Economic Review* 74, 433-444
- Siebert, H. (1994): *Geht den Deutschen die Arbeit aus? Wege zu mehr Beschäftigung*, München
- Siebert, H. (1995): Bürgergeld - ein Fehlanreiz, in: *FAZ* Nr. 12 vom 14.01.1995, 11

- Siebert, H./Klodd, H. (1991): Qualifizierungsgutscheine: Eintrittskarten in den Arbeitsmarkt, Kieler Diskussionsbeiträge Nr. 175, Institut für Weltwirtschaft Kiel
- Siebert, H./Stähler, F. (1995): Sozialtransfer und Arbeitsangebot, in: ZWS 115, 377-392
- Silvestre, J. (1993): The Market-Power Foundations of Macroeconomic Policy, in: JEL 31, 105-141
- Snowdon, B./Vane, H./Wynarczyk, P. (1994): A Modern Guide To Macroeconomics. An Introduction to Competing Schools of Thought, Aldershot
- Snower, D. (1994): Converting Unemployment Benefits into Employment Subsidies, in: AER P&P 84, 65-70
- Snower, D. (1994): What is the Domain of the Welfare State?, CEPR Discussion Paper No. 1018, London
- Snower, D. (1995): The Modern Welfare State: Problems and Suggested Reforms, Keynote Address to the Austrian Economic Association, mimeo, Birkbeck College, University of London
- Solow, R. (1990): The Labor Market As A Social Institution, Oxford
- Steiner, V. (1994): Persistenz hoher Arbeitslosigkeit. Erfahrungen in Westdeutschland seit den achtziger Jahren, in: ZEW Newsletter 3 (2), 4-9
- Steiner, V./Kaltenborn, B. (1995): Arbeitsmarktdynamik, Langzeitarbeitslosigkeit und der Beitrag der Arbeitsmarktpolitik: Eine Strukturanalyse der westdeutschen Arbeitsmarktentwicklung seit 1980, in: Franz/Steiner (Hrsg.), 29-64
- Summers, L. (1988): Relative Wages, Efficiency Wages, and Keynesian Unemployment, in: AER P&P 78, 383-388
- Teichmann, D./Vesper, D. (1995): Öffentliche Haushalte 1995/96: Steuerpolitische Lösungen bleiben unbefriedigend, in: DIW Wochenbericht Nr. 36, 601-617
- Tondorf, K. (1995): Der 'gerechte' Lohn. Die Bedeutung normativer Einflußfaktoren in aktuellen Lohnbildungsprozessen, in: Gerlach/Schettkat (Hrsg.), 282-302
- Tötsch, I. (1988): Screening in Labour Markets with Heterogeneous Workers, in: Cross, R. (ed.): Unemployment, hysteresis and the natural rate hypothesis, Oxford, 180-200
- Utecht, B. (1994): Neuklassische Theorie, Marktunvollkommenheit und Beschäftigungspolitik, Berlin
- van Riel, B. (1994): Unemployment Divergence and Coordinated Systems of Industrial Relations, Frankfurt am Main u. a.
- Voges, W. (1996): Konsequenzen neuer Familienformen und heterogener Armutslagen, in: Schönig, W./L'Hoest, R. (Hrsg.): Sozialstaat wohin? Umbau, Abbau oder Ausbau der Sozialen Sicherung, Darmstadt, 79-99
- Vogt, W. (1995): Überlegungen zur makroökonomischen Modellbildung, Beitrag zum 25. Wirtschaftswissenschaftlichen Seminar Ottobeuren
- Vogt, W. (1995a): Makroökonomische Auswirkungen von beschränkter Marktmacht auf dem Güter- und Arbeitsmarkt, in: Flemmig (Hrsg.), 167-209

- Wagner, A. (1994a): Demographisch bedingte Arbeitslosigkeit in Deutschland, in: ifo-Schnelldienst 25-26/1994, 19-22
- Wagner, A. (1994b): Die Rahmenbedingungen werden wichtiger: Vermögenslage, Bevölkerungsentwicklung und Innovationspolitik, in: Wirtschaftsdienst 74, 439-443
- Wagner, G. (1994): Möglichkeiten des Sozialversicherungsstaates - Prinzipielles und Reformvorschläge an den Beispielen Gesundheits- und Umweltvorsorge, in: Riedmüller, B./Olk, T. (Hrsg.): Grenzen des Sozialversicherungsstaates, Opladen, 37-58
- Walter, C. (1995): Wie effizient ist die aktive Arbeitsmarktpolitik in der Bundesrepublik Deutschland? Ein Überblick über vorliegende Untersuchungen, in: Die Weltwirtschaft 2/95, 180-192
- Weeber, J. (1992): Vermindert die bestehende Sozialhilfe das Arbeitsangebot?, in: Konjunkturpolitik 38, 55-68
- Weisbrod, B. (1970): On the Stigma Effects and the Demand for Welfare Programs - A Theoretical Note, Institute for Research on Poverty, Discussion Paper No. 82-70, Madison/Wisconsin
- Wenzel, J.-O. (1995): Arbeitslosigkeit in der OECD und die Suche nach ihren Ursachen: Ein Überblick über erklärende Faktoren in neu-keynesianischen Empiriemodellen, in: Flemmig (Hrsg.), 135-166
- Wilson, M. (1994): Efficiency wages and unemployment, in: International Contributions to Labour Studies 4, 1-20
- Winter-Ebmer, R. (1992): Persistenz der Arbeitslosigkeit, Frankfurt/New York
- Wolf, J. (1991): Sozialstaat und Grundsicherung. Ein Bericht über den Forschungsstand, in: Leviathan 19, 386-410
- Zeitler, Ch. (1995): Spontane Ordnung, Freiheit und Recht, Frankfurt am Main u. a.
- Zimmermann, K. (1993): Labour Responses to Taxes and Benefits in Germany, in: Atkinson, A./Mogensen, G. (eds.): Welfare and Work Incentives. A North European Perspective, Oxford, 192-240

SOZIALÖKONOMISCHE SCHRIFTEN

Herausgegeben von Professor Dr. Dr. h.c. Bert Rürup

- Band 1 Marietta Jass: Erfolgskontrolle des Abwasserabgabengesetzes. Ein Konzept zur Erfassung der Gesetzeswirkungen verbunden mit einer empirischen Untersuchung in der Papierindustrie. 1990.
- Band 2 Frank Schulz-Nieswandt: Stationäre Altenpflege und "Pflegenotstand" in der Bundesrepublik Deutschland. 1990.
- Band 3 Helmut Böhme, Alois Peressin (Hrsg.): Sozialraum Europa. Die soziale Dimension des Europäischen Binnenmarktes. 1990.
- Band 4 Stephan Ruß: Telekommunikation als Standortfaktor für Klein- und Mittelbetriebe. Telekommunikative Entwicklungstendenzen und regionale Wirtschaftspolitik am Beispiel Hessen. 1991.
- Band 5 Reinhard Grünewald: Tertiärisierungsdefizite im Industrieland Bundesrepublik Deutschland. Nachweis und politische Konsequenzen. 1992.
- Band 6 Bert Rürup, Uwe H. Schneider (Hrsg.): Umwelt und Technik in den Europäischen Gemeinschaften. Teil I: Die grenzüberschreitende Entsorgung von Abfällen. Bearbeitet von: Thomas Kemmler, Thomas Steinbacher. 1993.
- Band 7 Mihai Nedelea: Erfordernisse und Möglichkeiten einer wachstumsorientierten Steuerpolitik in Rumänien. Dargestellt am Beispiel der Textil- und Bekleidungsindustrie. 1995.
- Band 8 Andreas Schade: Ganzjährige Beschäftigung in der Bauwirtschaft – Eine Wirkungsanalyse. Analyse und Ansätze für eine Reform der Winterbauförderung. 1995.
- Band 9 Frank Schulz-Nieswandt: Ökonomik der Transformation als wirtschafts- und gesellschaftspolitisches Problem. Eine Einführung aus wirtschaftsanthropologischer Sicht. 1996.
- Band 10 Werner Sesselmeier / Roland Klopffleisch / Martin Setzer: Mehr Beschäftigung durch eine Negative Einkommensteuer. Zur beschäftigungspolitischen Effektivität und Effizienz eines integrierten Steuer- und Transfersystems. 1996.
- Band 11 Sylvia Liebler: Der Einfluß der Unabhängigkeit von Notenbanken auf die Stabilität des Geldwertes. 1996.
- Band 12 Werner Sesselmeier: Einkommenstransfers als Instrumente der Beschäftigungspolitik. Negative Einkommensteuer und Lohnsubventionen im Lichte moderner Arbeitsmarkttheorien und der Neuen Institutionenökonomik. 1997.

Werner Sesselmeier / Roland Klopffleisch /
Martin Setzer

**Mehr Beschäftigung durch eine
Negative Einkommensteuer**
Zur beschäftigungspolitischen Effektivität
und Effizienz eines integrierten
Steuer- und Transfersystems

Frankfurt/M., Berlin, Bern, New York, Paris, Wien, 1996.
XII, 199 S., zahlr. Abb. u. Tab.
Sozialökonomische Schriften. Herausgegeben von Bert Rürup. Bd. 10
ISBN 3-631-49613-3 br. DM 65.--*

Spätestens seit der Bundestagswahl 1994 befindet sich die Idee der Negativen Einkommensteuer, d.h. einer Integration von Steuer- und Transfersystem, in der politischen und wissenschaftlichen Diskussion. Während in früheren Phasen sozialpolitische Ziele verfolgt wurden, rücken vermehrt die Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt in den Vordergrund. Diese Entwicklung wurde sehr schnell und von verschiedenen Seiten kritisiert, ohne daß bisher Analysen zu den möglichen Beschäftigungswirkungen und den Kosten einer Negativen Einkommensteuer im Vergleich zur klassischen Arbeitsmarktpolitik vorliegen. Genau dies ist Ziel und Inhalt dieses Bandes: die Analyse von Effektivität und Effizienz einer Negativen Einkommensteuer in beschäftigungspolitischer Zielsetzung. Vor dem Hintergrund einer Vielzahl mehr oder weniger gescheiterter Konzepte zum Abbau der Arbeitslosigkeit spricht vieles für eine Neuordnung des sozialen Sicherungssystems innerhalb einer funktionierenden Marktwirtschaft.

Aus dem Inhalt: Idee, Genese und Modelle der Negativen Einkommensteuer · Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik · Negative Einkommensteuer als beschäftigungspolitisches Instrument · Negative Einkommensteuer im Vergleich zur klassischen Beschäftigungspolitik · Effektivität und Effizienz der Negativen Einkommensteuer · Neuordnung des sozialen Sicherungssystems



Peter Lang **Europäischer Verlag der Wissenschaften**

Frankfurt a.M. · Berlin · Bern · New York · Paris · Wien
Auslieferung: Verlag Peter Lang AG, Jupiterstr. 15, CH-3000 Bern 15
Telefon (004131) 9402121, Telefax (004131) 9402131

- Preisänderungen vorbehalten - *inklusive Mehrwertsteuer

